

Sales Representative (d/w/m)-TA: Onkologie, Niedersachsen

Job ID
REQ-10011128
juin 11, 2024
Allemagne

Résumé

Der Vertriebsmitarbeiter ist ein führender Treiber unserer Kundeninteraktionen und unserer Vertriebsleistung. Sie sind das Gesicht unseres Customer-Experience-Ansatzes und bauen tiefe Beziehungen auf, die Kunden und Patienten einen Mehrwert bieten, um das Umsatzwachstum auf konforme und ethische Weise voranzutreiben.

About the Role

Sales Representative (d/w/m) – TA: Onkologie

Gebiet: Hannover-Wolfsburg-Braunschweig

Diese Position ist zur unbefristeten bzw. befristeten Besetzung ausgeschrieben

Ihre Aufgaben:

- Besuchstätigkeit bei Fachärzten und Gynäkologen und Internisten in Klinik und Praxis
- Übermittlung der Produktinformationen bei Beratungsgesprächen in der Arztpraxis bzgl. einer modernen Brustkrebstherapie
- Umsetzung der Präparate- und Marketingkonzeptionen in Abstimmung mit beteiligten AD-Linien und in Abstimmung mit MSL und KAM
- Vollverantwortliches Gebiets- und Zentrumsmanagement zur Optimierung der Patientenversorgung und zur Erreichung der Produkt-Ziele
- Accountplanung für eine wachstumsorientierte Umsatz- und Absatzentwicklung

Engagement für Vielfalt & Inklusion :

Wir sind bestrebt, ein hervorragendes, integratives Arbeitsumfeld und ein vielfältiges Team aufzubauen, das die Patienten und Gemeinschaften, denen wir dienen, repräsentiert.

Rollenanforderungen :

Das bringen Sie mit:

- Naturwissenschaftler/in oder Ausgebildete/r Pharmareferent/in, PTA, MTA, BTA, CTA
- Sachkenntnis nach §75 Arzneimittelgesetz

- Mehrjährige Berufserfahrung als Pharmaberater
- Selbstständige, dynamische, strukturierte und engagierte Arbeitsweise
- Ausgeprägte Kontakt- und Kommunikationsfähigkeit, Teamfähigkeit und sicheres Auftreten
- Hohe koordinative Fähigkeiten
- Mehrjährige Berufserfahrung als Pharmaberater

Warum Novartis?

Unser Vorsatz ist es, die Medizin neu zu gestalten, um Menschenleben zu verbessern und zu verlängern. Unsere Vision ist es, das wertvollste und vertrauenswürdigste Pharmaunternehmen der Welt zu werden. Wie wir das erreichen werden? Mit unseren Mitarbeitern. Es sind unsere Mitarbeiter, die uns tagtäglich dazu antreiben, unsere Ziele zu erreichen. Werden Sie Teil dieser Mission und dieses großartigen Teams!

Erfahren Sie hier mehr: <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>

Was wir bieten:

Alle Informationen finden Sie in unserem Novartis Life Handbook (Englisch):

<https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>. Kontaktieren Sie den zuständigen Talent Acquisition Business PartnerIn, wenn Sie für weitere Details

Engagement für Vielfalt und Inklusion:

Novartis setzt sich für Vielfalt, Chancengleichheit und Inklusion ein. Wir sind bestrebt, vielfältige Teams zusammenzustellen, die für die Patienten und Gemeinschaften repräsentativ sind, denen wir dienen. Wir bemühen uns um die Schaffung eines inklusiven Arbeitsplatzes, der durch Zusammenarbeit mutige Innovationen fördert und unsere Mitarbeiter in die Lage versetzt, ihr volles Potenzial zu entfalten.

Unsere Einstellungsentscheidungen basieren auf Chancengleichheit und der besten Qualifikation, ungeachtet von Geschlecht, Religion, Alter, Hautfarbe, Rasse, sexueller Orientierung, Nationalität oder Behinderung.

Unterstützungen für BewerberInnen mit Behinderungen:

Das Gesetz sieht für schwerbehinderte/gleichgestellte Bewerber die Möglichkeit vor, die lokale SBV in dem Bewerbungsprozess einzubinden. Sollte dies Ihrem Wunsch entsprechen, teilen Sie es uns bitte im Vorfeld als Vermerk in Ihrem Lebenslauf mit.

Treten Sie unserem Novartis Netzwerk bei:

Wenn diese Position nicht zu Ihrer Erfahrung oder Ihren Karrierezielen passt, Sie aber dennoch mit uns in Kontakt bleiben möchten, um mehr über Novartis und unsere Karrieremöglichkeiten zu erfahren, dann treten Sie hier dem Novartis Netzwerk bei:

<https://talentnetwork.novartis.com/network>

Why Novartis: Helping people with disease and their families takes more than innovative science. It takes a community of smart, passionate people like you. Collaborating, supporting and inspiring each other.

Combining to achieve breakthroughs that change patients' lives. Ready to create a brighter future together?

<https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>

Join our Novartis Network: Not the right Novartis role for you? Sign up to our talent community to stay connected and learn about suitable career opportunities as soon as they come up:

<https://talentnetwork.novartis.com/network>

Division

International

Business Unit

Innovative Medicines

Emplacement

Allemagne

Site

Lower Saxony (Novartis Pharma GmbH)

Company / Legal Entity

DE14 (FCRS = DE014) Novartis Pharma GmbH

Functional Area

Ventes

Job Type

Full time

Employment Type

Regulär (Außendienst)

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

`iframe{ width: 100%; margin-top: 3rem; } @media screen and (max-width: 767px){ iframe{ height: 30vh !important; } } @media screen and (min-width: 768px){ iframe{ height: 34vh !important; } }`

Job ID

REQ-10011128

Sales Representative (d/w/m)-TA: Onkologie, Niedersachsen

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://www.adacap.com/careers/career-search/job/details/req-10011128-sales-representative-dwm-ta-onkologie-niedersachsen-de-de>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
3. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/Novartis_Careers/job/Lower-Saxony-Novartis-Pharma-GmbH/Sales-Representative--d-w-m--TA--Onkologie--Niedersachsen_REQ-10011128
4. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/Novartis_Careers/job/Lower-Saxony-Novartis-Pharma-GmbH/Sales-Representative--d-w-m--TA--Onkologie--Niedersachsen_REQ-10011128