

# Sales Lead (w/m/d), TA: Kardiologie, Nierenerkrankungen, Gebiet: Bundesweit

Job ID  
REQ-10017472  
Aoû 20, 2024  
Allemagne

## Résumé

Der First Line Sales Manager (FLM) steigert die Vertriebsleistung, indem er ein vielfältiges Vertriebsteam leitet und mit wichtigen Stakeholdern zusammenarbeitet, um maßgeschneiderte Kundenerlebnisse zu schaffen und einen Mehrwert zu schaffen. Sie rekrutieren, entwickeln, binden und coachen Mitarbeiter, um strategische und kommerzielle Gebietsziele erfolgreich zu erreichen. Sie vermitteln eine Kultur der hohen Leistung und Verantwortlichkeit, die das Team inspiriert und motiviert, kundenorientierte Markenstrategien und -taktiken auf konforme und ethische Weise umzusetzen. Das FLM leitet, führt und verfolgt die Markenstrategie und -taktik in seinen Regionen und teilt Erkenntnisse aus der Praxis, um Kundenbindung und Leistung zu fördern.

## About the Role

#LI-Hybrid

Interner Job Titel: First Line Manager

Gebiet: Bundesweit

TA: Kardiologie, Indikation: Nierenerkrankungen

## Ihr Verantwortungsbereich:

- Aufbau und Leitung des Außendienst-Teams für seltene Nierenerkrankungen deutschlandweit
- Direkte Berichterstattung an den TA Head CRM im Kontext eines bevorstehenden Launches
- Verantwortung für Sales und Netzwerkmanagement
- Nationale Verantwortung mit Reisetätigkeit innerhalb Deutschlands (>60% Reisetätigkeit erwartet)
- Aufbau von innovativen Netzwerkstrukturen und Account Management
- Erreichen von Vertriebszielen
- Einbringen von Inputs in die strategische Planung

## Das bringen Sie mit:

- Mindestens 2 Jahre Führungserfahrung im Außendienst
- Erfahrung im Aufbau von Netzwerkstrukturen und Account Management

- Vorzugsweise Erfahrung im Marketing oder ähnlichen Rollen
- Von Vorteil: Erfahrung im Bereich seltene Erkrankungen und Launch-Erfahrung
- Hoher Antrieb, Selbstständigkeit und Motivation
- Fähigkeit zum strategischen Denken
- Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

### **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>

**Benefits and Rewards:** Read our handbook to learn about all the ways we'll help you thrive personally and professionally: <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>

Division

International

Business Unit

Innovative Medicines

Emplacement

Allemagne

Site

Baden-Wuerttemberg (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-10017472

**Sales Lead (w/m/d), TA: Kardiologie, Nierenerkrankungen, Gebiet: Bundesweit**

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://www.adacap.com/careers/career-search/job/details/req-10017472-sales-lead-wmd-ta-kardiologie-nierenerkrankungen-gebiet-bundesweit-de-de>

#### List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>
3. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
4. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
5. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
6. <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>
7. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/Novartis\\_Careers/job/Baden-Wuerttemberg-Novartis-Pharma-GmbH/Sales-Lead--w-m-d---TA--Kardiologie--Nierenerkrankungen--Gebiet--Bundesweit\\_REQ-10017472](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/Novartis_Careers/job/Baden-Wuerttemberg-Novartis-Pharma-GmbH/Sales-Lead--w-m-d---TA--Kardiologie--Nierenerkrankungen--Gebiet--Bundesweit_REQ-10017472)
8. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/Novartis\\_Careers/job/Baden-Wuerttemberg-Novartis-Pharma-GmbH/Sales-Lead--w-m-d---TA--Kardiologie--Nierenerkrankungen--Gebiet--Bundesweit\\_REQ-10017472](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/Novartis_Careers/job/Baden-Wuerttemberg-Novartis-Pharma-GmbH/Sales-Lead--w-m-d---TA--Kardiologie--Nierenerkrankungen--Gebiet--Bundesweit_REQ-10017472)

10017472