

Area Business Manager (m/w/d) RLT, Gebiet: Leipzig, Halle, Magdeburg

Job ID
REQ-10081099
iul 17, 2026
Германия
Verfügbar in: Deutsch

Сводка

Erreichung der vorgegebenen Umsatzziele durch die Einsatzsteigerung des Novartis RLT Produktportfolios, das Fungieren als Netzwerkmanager in mehreren Sektoren, die Etablierung und die Marktausweitung von Therapien mehrerer Indikationsgruppen (Uro/Onkologie) unter Berücksichtigung der Besonderheiten in der Organisation sowie der verschiedenen Versorgungswege (Patientenströme, ambulant und stationär).

About the Role

Ihre Aufgaben sind:

- Etablieren von Novartis als bevorzugten Partner für die Radioligandentherapie in den verschiedenen Indikationsgruppen der Nuklearmedizin, Urologie und Onkologie durch die Vermittlung eines hohen wissenschaftlichen und patientenorientierten Mehrwertes.
- Agieren als Netzwerkmanager und den kontinuierlichen Aufbau und Ausbau von Netzwerk/Beziehungen zu Schlüsselkunden und Meinungsbildnern anstreben, verbinden der unterschiedlichen Sektoren miteinander sowie der zwei Versorgungswege (ambulant und stationär)
- Kontinuierliche Analyse des Gebietes und **tiefes Verständnis für die Organisation und deren vielfältigen Abläufe entwickeln**: RLT Zentren, Urologische/Onkologische Praxen und Zentren, Patientenströme von den uro(onko) logischen Praxen/Zentren (Netzwerkpläne), Wettbewerb, Erstattungssituationen und Versorgungswege (Logistik) kennen. Dokumentation der Situation, der taktischen Planung und Aktivitäten in den dafür vorgesehen Accountplänen. Nutzung der zur Verfügung stehenden Marktdaten und Informationen aus dem Markt/Kunden.
- Erreichung vertrieblicher Zielvorgaben wie Marktanteil, Umsatz, Kontaktvorgaben, -frequenz und Gebietsabdeckung, sowie qualitativer Ziele mit regelmäßigem Monitoring und Reporting der verantworteten Ergebnisse an den Vorgesetzten.
- Planen, organisieren und durchführen von zielgerichteten kommunikativen Massnahmen (digital & F2F) wie zum Beispiel regionale Veranstaltungen, Kongresse, RTE.
- Aktive Teilnahme an Regions- und Bereichstagungen teil; Statusberichte auf Regionstagungen/ Gesamttagungen aufteilen und regelmäßige Netzwerkupdate mit Vorgesetzten organisieren
- Eigenständige gezielte Ergänzung des Targetings. Besuche der im Zuge des Targeting ausgewählten Zielkunden im niedergelassen, ambulanten und stationären Bereich mit effizienter Frequenz und Abdeckung gemäß der vorgegebenen Zielparame-ter, sowie deren Dokumentation in die dafür vorgegebenen CRM Systeme.
- Organisation der Zusammenarbeit an der Schnittstelle von URO + NUK und Krankenhaus + Ambulanter Bereich mit komplexer Erstattungsthematik (z.B. ASV)
- Enge crossfunktionale Zusammenarbeit und Abstimmung mit den Kollegen

Was Sie für die Position mitbringen:

- Pharmaberater/in oder Pharmareferent/in oder abgeschlossenes Hochschulstudium der Pharmazie, Medizin oder Naturwissenschaften
- Fließende Deutschkenntnisse in Wort und Schrift und sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Mehrjährige erfolgreiche Tätigkeit in der Betreuung von Fachärzten in Klinik und Praxis, Kontakte - idealerweise zu wichtigen Schlüsselkunden im Verkaufsgebiet in der Urologie/Onkologie oder Nuklearmedizin gewünscht
- Sehr gute Erfahrungen und/oder grundlegende Kenntnisse in der **Onkologie oder anderen komplexen Indikationen (Nuklearmedizin, Urologie)**
- Kenntnisse über die **unterschiedlichen Versorgungswege (ambulant und stationär)**
- Fundierte inhaltliche Kenntnisse des gesundheitspolitischen Umfeldes inkl. Erstattungsprozesse **im Pharmamarkt (Versorgungswege) sowie der Organisation (Logistische Abläufe)**

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>

Benefits and Rewards: Learn about all the ways we'll help you thrive personally and professionally.
[Read our handbook \(PDF 30 MB\)](#)

Primary location salary range
\$0.00 - \$0.00
Дивизион
International
Business Unit
Marketing
Место
Германия
Сайт
Saxony-Anhalt (Novartis Pharma GmbH)
Company / Legal Entity
DE14 (FCRS = DE014) Novartis Pharma GmbH
Functional Area
Продажи
Job Type
Full time
Employment Type
Regulär (Außendienst)
Shift Work
No

Job ID
REQ-10081099

Area Business Manager (m/w/d) RLT, Gebiet: Leipzig, Halle, Magdeburg

[Apply to Job](#)
Job ID
REQ-10081099

Area Business Manager (m/w/d) RLT, Gebiet: Leipzig, Halle, Magdeburg

[Apply to Job](#)

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://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf
6. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/Novartis_Careers/job/Saxony-Anhalt-Novartis-Pharma-GmbH/Area-Business-Manager--m-w-d--RLT--Gebiet--Magdeburg--Halle--Leipzig_REQ-10081099-1
7. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/Novartis_Careers/job/Saxony-Anhalt-Novartis-Pharma-GmbH/Area-Business-Manager--m-w-d--RLT--Gebiet--Magdeburg--Halle--Leipzig_REQ-10081099-1