

Sales Representative (w/m/d), TA: Onkologie, Gebiet: Westösterreich

Job ID
REQ-10024972
Nov 21, 2024
Austria

About the Role

Ihr Verantwortungsbereich:

Ihre Aufgaben sind unter anderem:

- Selbstständige und kompetente Betreuung und Information von Stakeholdern im KH-Bereich (u.A. Onkologen, gynäkologischen Onkologen, Gynäkologen, Angestellten des Gesundheitswesens)
- Kontinuierlicher Auf- und Ausbau von Kundenbeziehungen
- Strategische Besuchsplanung und -dokumentation auf Basis von Accountplänen
- Selbstständige Gebietsanalysen inkl. Markt- und Wettbewerbseinsichten und Umsetzung der Erkenntnisse in der Gebietsbetreuung
- Effiziente Umsetzung der Marketingstrategien in enger Zusammenarbeit mit dem Marketing und Sales Management zur Erreichung des Umsatzzieles
- Kontaktpflege zu Meinungsbildnern und KOLs sowie Durchführung von regionalen Veranstaltungen
- Teilnahme an regionalen und nationalen Kongressen und Veranstaltungen innerhalb des Fachbereichs

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.

Was Sie für die Position mitbringen:

- Erfolgreich absolvierte Pharmareferentenprüfung und/oder abgeschlossenes Studium der Fachrichtung Human-, Veterinär- oder Zahnmedizin bzw. Pharmazie oder vergleichbar
- Mind. 2 Jahre Berufserfahrung im Außendienst der pharmazeutischen Industrie (Erfahrung mit Besuchen im KH-Bereich und dem Zugang in Krankenhäusern wünschenswert)
- Hervorragende Teamfähigkeit sowie Erfahrungen im Aufbau von Netzwerken
- Kundenorientiert, flexibel und verhandlungssicher
- Sehr gute Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten
- Gute Projektmanagement Eigenschaften bzw. Planungs-/Organisationsfähigkeit
- Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Führerschein B

Warum Novartis?

769 Millionen - so viele Menschen haben wir mit unseren Produkten im Jahr 2020 erreicht. Darauf sind wir stolz. In einer Welt des digitalen und technologischen Wandels stellen wir uns die Frage: Wie können wir noch mehr Menschenleben verbessern und verlängern?

Wir sind überzeugt: neugierige und ambitionierte Menschen wie wir finden gemeinsam in einem inspirierenden Umfeld neue Antworten und treffen mutige Entscheidungen.

Stellen Sie sich vor, was Sie bei Novartis tun könnten!

Neben einem marktgerechten Grundgehalt bieten wir ein attraktives Bonus/Incentive Programm, eine moderne Firmenpension, Aus- und Weiterbildungsprogramme und weltweite Karrieremöglichkeiten innerhalb der Novartis Gruppe. Das Grundgehalt für diese Position besteht aus dem Mindestgehalt in Höhe von € 63.600/Jahr (auf Vollzeitbasis) sowie einer allfälligen Überzahlung, basierend auf Ihren bisherigen Erfahrungen, Qualifikationen und individuellen Kompetenzen. Wir sind offen für Teilzeit und Jobsharing Modelle und unterstützen wo immer möglich flexibles arbeiten und Homeoffice

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.

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>

Role Requirements

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

Location

Austria

Site

Vienna

Company / Legal Entity

AT06 (FCRS = AT006) Novartis Pharma GmbH

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

Regular

Shift Work

No

Apply to Job

Job ID

REQ-10024972

Sales Representative (w/m/d), TA: Onkologie, Gebiet: Westösterreich

Apply to Job

Source URL: <https://prod1.jobapi.novartis.com/req-10024972-sales-representative-wmd-ta-onkologie-gebiet-westosterreich>

List of links present in page

1. <https://prod1.jobapi.novartis.com/req-10024972-sales-representative-wmd-ta-onkologie-gebiet-westosterreich>
2. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
3. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
4. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
5. <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>
6. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Vienna/Job-Posting-Title-Sales-Representative--w-m-d---TA--Onkologie--Gebiet--sterreich-West_REQ-10024972-1
7. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Vienna/Job-Posting-Title-Sales-Representative--w-m-d---TA--Onkologie--Gebiet--sterreich-West_REQ-10024972-1