

Sales Representative (w/m/d), TA: Onkologie, Gebiet: West ö sterreich

Job ID
REQ-10024972

2月 26, 2025

Austria

摘要

Die Aufgabe eines Sales Representative beinhaltet die Beratung der Kunden über Novartis Produkte und Services, Nutzung digitaler und analoger Kanäle, Erweiterung des wissenschaftlichen Wissens, Sensibilisierung für Krankheiten und Verbesserung der Patientenversorgung und Behandlungsergebnisse.

Gebiet: Salzburg, Tirol, Vorarlberg

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 Karriereemöglichkeiten 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>

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>

部门

International

Business Unit

Innovative Medicines

地点

Austria

站点

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](#)

Adjustments for Applicants with Disabilities

If because of a medical condition, physical disability or a neurodiverse condition you require an adjustment during the recruitment process, please reach out to disabilities.austria@novartis.com and let us know the nature of your request as well as your contact information. The support which we can provide will include advice on suitable positions as well as guidance at all stages of the application process. Austrian law provides candidates the opportunity to involve the local disability representative, Behindertenvertrauensperson (BVP), in the application process. If you would like to request this, please let us know in advance as a note on your CV.

Novartis is committed to building an outstanding, inclusive work environment and diverse teams' representative of the patients and communities we serve.



Job ID
REQ-10024972

Sales Representative (w/m/d), TA: Onkologie, Gebiet: West ö sterreich

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10024972-sales-representative-wmd-ta-onkologie-gebiet-westosterreich>

List of links present in page

1. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
2. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
3. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
4. <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>
5. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/NovartisCareers/job/Vienna/Job-Posting-Title-Sales-Representative--w-m-d---TA--Onkologie--Gebiet--sterreich-WestREQ-10024972-1>
6. <mailto:disabilities.austria@novartis.com>
7. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/NovartisCareers/job/Vienna/Job-Posting-Title-Sales-Representative--w-m-d---TA--Onkologie--Gebiet--sterreich-WestREQ-10024972-1>

