

# Account Manager Migräne (m/w/d) Region München/Kempten/Lindau

Job ID  
390262BR  
Mar 21, 2024  
Germany

## About the Role

### Account Manager Migräne (m/w/d) - Region München/Kempten/

#### Die Position:

Beratung der Kunden hinsichtlich Produktportfolio und Services von Novartis unter Nutzung von digitalen und analogen Kanälen und unter Berücksichtigung der Bedürfnisse der Fachkreisangehörigen, um die wissenschaftlichen Kenntnisse zu erweitern, das Bewusstsein für Krankheiten zu erhöhen und letztendlich die Patientenversorgung und die Behandlungsergebnisse zu verbessern.

#### Ihre Aufgaben:

Zu Ihren Verantwortlichkeiten gehören, unter anderem, die Folgenden:

- Berät und informiert hinsichtlich Produktportfolio und Services von Novartis, indem die aktuellen, relevanten und autorisierten Daten und Kernbotschaften zum richtigen Zeitpunkt, dem richtigen Kunden, über den richtigen Kanal zur Verfügung gestellt werden, um die Entscheidungsfindung der Kunden zu unterstützen und Therapieergebnisse auf ethische Art und Weise zu optimieren
- Setzt kommunikative Fähigkeiten in der Kundeninteraktion ein und passt Botschaften und Kanäle kunden- und patientenorientiert an, um die Kundenbedürfnisse bestmöglich zu erfüllen und das Kundenerlebnis zu optimieren
- Analysiert regelmäßig alle verfügbaren Datenquellen und Informationen, dokumentiert fortlaufend Erkenntnisse über den Kunden in den jeweiligen Datensystemen, um Inhalte/ Botschaften für diese besser personalisieren zu können
- Versteht und nutzt Omnichannel-Customer-Engagement, setzt die individuellen Kundenpräferenzen effektiv und effizient ein, um die Wirkung auf Patienten, Kunden und das Unternehmen zu maximieren
- Ist verantwortlich für das Gebiets- und Zentrumsmanagement und nutzt alle verfügbaren Datenquellen, um relevante Gebiets-, Account- und Kundenkontaktpläne zu erstellen, dynamisch zu priorisieren und anzupassen
- Setzt Kundeninteraktionskonzepte in funktionsübergreifender Abstimmung mit beteiligten Teams aus Vertrieb, Medizin und Key Account Management um
- Erstellt Kunden- und Accountinteraktionskonzepte in funktionsübergreifender Abstimmung mit beteiligten Teams aus Marketing, Vertrieb, Medizin, Key Account Management sowie Market Access und ist verantwortlich für deren Umsetzung
- Teilt kontinuierlich gewonnene Erkenntnisse von den Kunden, um die Entwicklung von produkt- und

indikationsbezogenen Inhalten, Kampagnen und Interaktionsplänen zu unterstützen. Arbeitet eng mit geografischen und/oder funktionsübergreifenden Teams zusammen, um eine maximale Wirkung für Novartis bei Kunden zu erzielen.

- Verfügt über aktuelle Kenntnisse von Branche, Therapiebereich, Fachinformationen, aktuelle Studien, Wettbewerber und Marktsituation sowie Versorgungsstrukturen und konzentriert seine Bemühungen auf die wichtigsten Kundenpotenziale

## **Diversity & Inclusion / EEO**

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

## **Role Requirements**

### **Das bringen Sie mit:**

- Naturwissenschaftliches Studium
- Mehrere Jahre Berufserfahrung im Vertrieb
- Englisch- und Deutschkenntnisse

### **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 [://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture](http://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture)

### **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.

### **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>

División

International

Business Unit

Region Europe IMI

Ubicación

Germany

Sitio web

München oder Nürnberg

Company / Legal Entity

Novartis Pharma GmbH

Functional Area

Sales

Job Type

Vollzeit

Employment Type

Unbefristet

Shift Work

Nein

[Apply to Job](#) [Access Job Account](#)

Job ID

390262BR

## **Account Manager Migräne (m/w/d) Region München/Kempton/Lindau**

[Apply to Job](#) [Access Job Account](#)

---

**Source URL:** <https://www.novartis.com/co-es/careers/career-search/job/details/390262br-account-manager-migrane-mwd-region-munckenkemptonlindau>

### **List of links present in page**

- <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
- <https://talentnetwork.novartis.com/network>
- <https://sjobs.brassring.com/TGnewUI/Search/home/HomeWithPreLoad?PageType=JobDetails&partnerid=13617&siteid=5260&jobid=2811450&AL=1>