

Field Excellence & Incentives Manager (m/w/d)

Job ID
REQ-10011186
Jan 08, 2025
Germany

Summary

LUST Field Excellence der Zukunft in einem agilen Team mitzugestalten?

Wir definieren und gewährleisten Field Excellence Ansätze über unsere Produktbereiche hinweg. Wir ermöglichen eine bessere Leistung und Wirkung im Feld. Bewerben Sie sich jetzt.

Als Field Excellence Manager unterstützen Sie mit Ihrem zahlengetriebenen Detailwissen insbesondere den internen Produktbereich/Sales durch Analysen und Tools.

Diese Position ist Teil vom Team Business Excellence & Execution und berichtet direkt an die Head Capability Building and Excellence.

Location: München/Nürnberg, Deutschland
#LI-Hybrid

About the Role

Ihre Aufgaben sind unter anderem:

Zusammenarbeit mit unseren Produkt Teams / Sales zu folgenden Themen

- **Koordination** von Planungs-, Targeting- und Segmentierungsprozessen in enger Abstimmung mit unserem Produktteam/Sales auf globaler & lokaler Ebene
- **Koordination** der Ressourcen Allokation, speziell Besuchsplanung, Außendienststruktur, Accountplanung, Schnittstellenmanagement
- **Optimierung & Harmonisierung** von produkt-übergreifenden Prozessen
- **Enge Zusammenarbeit** sowie Priorisierung von Anfragen unserer Produkt Teams sowie anderen Funktionen (Medizin, Finance, etc.)
- **Mitarbeit** in cross-funktionalen, lokalen und globalen Projekten

Was Sie für die Position mitbringen:

- Abgeschlossenes Hochschulstudium in Wirtschaftswissenschaften, Wirtschaftsinformatik oder Naturwissenschaften
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Solide Berufserfahrung in Außendienst, Marketing oder Marktforschung

- Ausgeprägte faktenbasierte (analytische, quantitative und konzeptionelle) Problemlösungs- und Überzeugungsfähigkeiten
- Hohes Maß an Eigeninitiative und hohe Kommunikationsfähigkeit
- Grundlagenkenntnisse im Umgang mit Datenbanken (z.B. mittels BI Tools)
- Fundierte Kenntnisse im Projektmanagement und agilem Arbeiten (Scrum)
- Erfahrungen in der cross-funktionalen Zusammenarbeit und der lateralen Führung innerhalb einer komplexen Matrix-Organisation

Zusatzqualifikationen

- Gute Kenntnisse der pharmazeutischen Industrie

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.

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

Germany

Site

Munich (Non-Sales Force) (Novartis Pharma GmbH)

Company / Legal Entity

DE14 (FCRS = DE014) Novartis Pharma GmbH

Alternative Location 1

Nuremberg (Non-Sales Force) (Novartis Pharma GmbH), Germany

Functional Area
Sales
Job Type
Full time
Employment Type
Regulär
Shift Work
No
[Apply to Job](#)

Job ID
REQ-10011186

Field Excellence & Incentives Manager (m/w/d)

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://uat2.novartis.de/careers/career-search/job/details/req-10011186-field-excellence-incentives-manager-mwd-de-de>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
3. <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>
4. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/Novartis_Careers/job/Munich-Non-Sales-Force-Novartis-Pharma-GmbH/Field-Excellence-Manager--m-w-d-_REQ-10011186
5. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/Novartis_Careers/job/Munich-Non-Sales-Force-Novartis-Pharma-GmbH/Field-Excellence-Manager--m-w-d-_REQ-10011186