

# Field Force Execution Lead (m/w/d)

Job ID  
REQ-10017027  
Sep 19, 2024  
Deutschland

## Zusammenfassung

Location: München oder Nürnberg, Germany #LI-Hybrid

Die Position:

Als Field Force Execution Lead tragen Sie die Verantwortung für die Orchestrierung und Umsetzung der Brand-Strategie und taktischen Maßnahmen in enger Zusammenarbeit mit dem Außendienst.

Diese Position ist Teil des Therapeutic Area Solid Tumors Teams und berichtet direkt an die TA Execution Head.

## About the Role

### Ihr Verantwortungsbereich:

Ihre Aufgaben sind unter anderem:

- Steuerung und Orchestrierung verschiedener Außendienst (AD)-Initiativen / -Aktivitäten in Zusammenarbeit mit anderen Funktionen.
- "Co-Creation" und Zusammenarbeit mit First Line Manager /Netzwerkmanager/Customer Experience Manager zur Entwicklung eines soliden AD-Ausführungsplans entsprechend der Brand-/Portfoliostrategie entlang der Customer- und Patient Journey
- Entwicklung von innovativen Produktinformationen und von Kunden-/Patienteninitiativen
- Steuerung der Budgetplanung, Performance Management, Controlling der Umsetzung im Außendienst in Übereinstimmung mit der Omnichannel Customer Engagement Strategie und der Account Strategie
- Kontinuierliche Analyse von Wettbewerbern und Kunden, um die Effektivität und Produktivität im Außendienst zu optimieren
- Evaluierung und Erarbeitung von Bedarfen zur Weiterentwicklung von Fähigkeiten und Kompetenzen im Außendienst und Koordination dessen mit dem Capability Building Team bei BE&E

### Was Sie für die Position mitbringen:

- Abgeschlossenes Wirtschaftswissenschaftliches und /oder Naturwissenschaftliches Studium
- Sehr gute Kenntnisse in Deutsch und Englisch
- 4+ Jahre Berufserfahrung innerhalb eines Pharmaunternehmens in Marketing / Sales, davon mind. 1 Jahr im Außendienst
- 2+ Jahre Erfahrung in der Führung von Cross-funktionalen Teams (einschließlich Sales Teams)
- 2+ Jahre Erfahrung in "Co-Creation" von Marketingstrategien in Zusammenarbeit mit Global

- Hohe Team- und Kollaborationsfähigkeit sowie erfolgreiches Krisen- und Konfliktmanagement
- Strategisches, analytisches und kreatives Denken
- Bereitschaft, zu reisen (ca. 20% Reisetätigkeit)

## 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 die/den zuständigen Talent Acquisition Business PartnerIn 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>

**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>

Abteilung

International

Business Unit

Innovative Medicines

Ort

Deutschland

Website

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

Company / Legal Entity

DE14 (FCRS = DE014) Novartis Pharma GmbH

Functional Area

Marketing

Job Type

Full time

Employment Type

Regular

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

Novartis is committed to building an outstanding, inclusive work environment and diverse team's representative of the patients and communities we serve. Hiring decisions are only based on the qualification for the position, regardless of gender, ethnicity, religion, sexual orientation, age and disability. The law provides for severely disabled / equal applicants the opportunity to involve the local representative body for disabled employees (SBV) in the application process. If you would like to request this, please let us know in advance as a note on your CV.

```
iframe{ width: 100%; margin-top: 3rem; } @media screen and (max-width: 767px){ iframe{ height: 30vh !important; } } @media screen and (min-width: 768px){ iframe{ height: 34vh !important; } }
```

Job ID

REQ-10017027

## Field Force Execution Lead (m/w/d)

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://prod1.adacap.com/careers/career-search/job/details/req-10017027-field-force-execution-lead-mwd>

### 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://talentnetwork.novartis.com/network>
6. <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>
7. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis\\_Careers/job/Munich-Non-Sales-Force-Novartis-Pharma-GmbH/Field-Force-Execution-Lead--m-w-d-\\_REQ-10017027-2](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Munich-Non-Sales-Force-Novartis-Pharma-GmbH/Field-Force-Execution-Lead--m-w-d-_REQ-10017027-2)

8. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis\\_Careers/job/Munich-Non-Sales-Force-Novartis-Pharma-GmbH/Field-Force-Execution-Lead--m-w-d-\\_REQ-10017027-2](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Munich-Non-Sales-Force-Novartis-Pharma-GmbH/Field-Force-Execution-Lead--m-w-d-_REQ-10017027-2)