

Medical Affairs Lead (m/w/d), Solid Tumors

Job ID
REQ-10007537
Set 06, 2024
Germania

Sommario

Der Medical Affairs Lead ist für die Erstellung und Überwachung der Umsetzung der lokalen medizinischen integrierten Evidenzstrategie für eine der Fokus-Indikationen von Novartis verantwortlich. Dies beinhaltet die Vorbereitung für die Markteinführung neuer Produkte und Indikationen sowie das gesamte "Lifecycle-Management". Dazu arbeitet der Medical Affairs Lead eng mit den relevanten Rollen in der lokalen TA (z.B. Commercial, Access) zusammen, um gemeinsam eine übergreifende lokale Indikations- und Produktstrategie zu entwickeln. Diese Funktion ist die wichtigste medizinische Schnittstelle zu den globalen TAs, um die Integration lokaler Erkenntnisse und Bedürfnisse in die globale medizinische Strategie sicherzustellen.

Diese Position ist Teil des Medical Unit Teams und berichtet direkt an den Medical Unit Director.

Internal Job Title: Medical Affairs Lead
Location: München/Nürnberg, Deutschland
#LI-Hybrid
Die Stelle ist mehrfach in Vollzeit/Teilzeit zu besetzen.

About the Role

Internal Job Title: Medical Affairs Lead

Location: München/Nürnberg, Deutschland

#LI-Hybrid

Die Stelle ist mehrfach in Vollzeit/Teilzeit zu besetzen.

Ihre Aufgaben sind unter anderem:

- Gemeinsam mit der TA übergreifende Strategien für die Produkteinführung und das Lebenszyklusmanagement zu entwickeln
- Erstellung einer lokalen, medizinischen Produktstrategie und Beratung bei der globalen medizinischen Strategie (Integration von Insights, Patient Journeys, Datenlücken einschließlich integrierter Evidenzplanung)
- Planung und Implementierung der lokalen Evidenzstrategie in Zusammenarbeit mit anderen Teilen der medizinischen Organisation (z. B. Evidence Generation)

- Unterstützung bei geschäftskritischen regulatorischen und Kostenträgeraktivitäten (z. B. SmPC, AMNOG-Dossiers, G-BA-Anhörungen, Preisverhandlungen, HTA/HA/ERC-Kommunikation)
- Zusammenarbeit mit dem Medical Content Lead und dem Medical Alliance Lead, um sicherzustellen, dass die Strategie in medizinischen Inhalten und in der Interaktion mit Kunden berücksichtigt ist.
- Zusammenarbeit mit relevanten Rollen in der TA, um sicherzustellen, dass die medizinische Strategie mit der Indikations- und Produktstrategie übereinstimmt

Was Sie für die Position mitbringen:

- Hochschulabschluss in Naturwissenschaften, Pharmazie oder Medizin; PhD/MD wünschenswert
- Solide Erfahrung im Bereich Medical Affairs in der Pharmaindustrie, insbesondere als Medical Advisor oder MSL
- Expertise im Bereich Onkologie / solide Tumore ist bevorzugt
- Nachgewiesene Erfahrung in der erfolgreichen Arbeit in Matrix-Organisationen, in multidisziplinären und funktionsübergreifenden Teams.
- Erfahrung bei der Einführung neuer Produkte wünschenswert
- Know-how in der Durchführung oder Überwachung von klinischen Studien oder wissenschaftlichen Projekten
- Hohes Maß an Eigenverantwortung, Proaktivität, Kommunikationsfähigkeit und Verhandlungsgeschick sowie strategisches und innovatives Denken
- Erfahrung in der Betreuung von Meinungsführern in Form von Veranstaltungen und Projektkooperationen
- Fähigkeit, Herausforderungen zu bewerten und unterschiedliche Sichtweisen (Kunden, Compliance, Recht, Geschäftsinteressen) zusammenzuführen und Lösungen zu finden
- Kenntnisse und Erfahrungen in AMNOG-Verfahren (AMNOG-Dossier, G-BA-Anhörung)
- Kommerzielles Verständnis
- Deutsch: fließend in Wort und Schrift, Englisch: fließend in Wort und Schrift

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 den zuständigen Talent Acquisition Business PartnerIn, wenn Sie 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>

Divisione

International

Business Unit

Innovative Medicines

Posizione

Germania

Sito

Nuremberg (Non-Sales Force) (Novartis Pharma GmbH)
Company / Legal Entity
DE14 (FCRS = DE014) Novartis Pharma GmbH
Alternative Location 1
Munich (Non-Sales Force) (Novartis Pharma GmbH), Germania
Functional Area
Research & Development
Job Type
Full time
Employment Type
Regulär
Shift Work
No

[Apply to Job](#)

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-10007537

Medical Affairs Lead (m/w/d), Solid Tumors

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://prod1.adacap.com/careers/career-search/job/details/req-10007537-medical-affairs-lead-mwd-solid-tumors-de-de>

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/de-DE/Novartis_Careers/job/Nuremberg-Non-Sales-Force-Novartis-Pharma-GmbH/Medical-Affairs-Lead--m-w-d-_REQ-10007537
8. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/Novartis_Careers/job/Nuremberg-Non-Sales-Force-Novartis-Pharma-GmbH/Medical-Affairs-Lead--m-w-d-_REQ-10007537