

# Associate Director (m/w/d) TA Strategy, Solid Tumors

Job ID  
REQ-10017029  
Sep 06, 2024  
Germany

## Summary

Internal Job Title: Associate Director TA Strategy

Die Position:

Jedes Jahr erkranken ca. 70.000 Frauen in Deutschland neu an Brustkrebs. Unser Ziel ist es, die Behandlung und Versorgung für Brustkrebs-Patientinnen zu verbessern, und wir tragen mit innovativen Medikamenten dazu bei.

Um das noch besser machen zu können, stellen wir unsere Organisation neu auf und suchen Persönlichkeiten, die mit viel Energie, Kreativität und einem positiven Mindset dazu beitragen, unser gemeinsames Ziel zu erreichen.

In dieser Position des Associate Director (m/w/d) TA Strategy, Solid Tumors sind Sie verantwortlich für die Definition und Steuerung von Strategie und Taktik eines Launch Brands.

Diese Position ist Teil vom Team TA Solid Tumors und berichtet direkt an den LTA TA Head Solid Tumors.

Location: München/Nürnberg, Deutschland  
#LI-Hybrid

## About the Role

**Ihre Aufgaben sind unter anderem:**

- **P&L Verantwortung** für einen Brand in einem Geschäftsumfeld geringer bis mittlerer Komplexität
- **Entwicklung** von strategischen und taktischen Plänen mit entsprechender P&L-Planung
- **Zusammenarbeit** mit globalen und regionalen Teams (Vorbereitung der Markteinführung, Erstellung von Marken-/Portfolioprofilen, Lifecycle Management, Leistungsberichte, Austausch von Best Practices)
- **Führung und Orchestrierung** von verschiedenen Cross-funktionalen Teams
- **Performancemanagement, Controlling der Strategieumsetzung und Steuerung** der strategischen Ausrichtung

- **Kontinuierliche Analyse** von Markt-, Indikations- und Kundeninformationen zur Optimierung der Strategie
- **Aufbau und Intensivierung** der KOL-Entwicklung sowie Sicherstellung optimierter Kundenbeziehungen

#### **Was Sie für die Position mitbringen:**

- Abgeschlossenes Wirtschaftswissenschaftliches und /oder Naturwissenschaftliches Studium
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse
- Solide Berufserfahrung vorzugsweise im Marketing, idealerweise innerhalb eines Pharmaunternehmens
- Expertise in der Entwicklung wettbewerbsfähiger, umsetzbarer Launch- und/oder Wachstumsstrategien
- Erfahrung mit Brands/ Portfolios in mehreren Indikationen
- Nachweisbare Kompetenz in der direkten und indirekten Führung von cross-funktionalen Teams
- Intensive Erfahrung in "Co-Creation" von Marketingstrategien in Zusammenarbeit mit Global
- Fundierte Kenntnisse in den Bereichen Geschäftsplanung, Finanzplanung, Analyse und Management-Reporting
- Hohe Team-, und Kollaborationsfähigkeit sowie erfolgreiches Krisen und Konfliktmanagement
- Strategisches, analytisches und kreatives Denken
- Agiles Mindset

#### **Zusatzqualifikationen**

- Berufserfahrung in anderen kommerziellen Funktionen/ Bereichen wünschenswert

#### **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>

### **Skills Desired**

**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>

Division

International

Business Unit

Innovative Medicines

Location

Germany

Site

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), Germany

Functional Area

Marketing

Job Type

Full time

Employment Type

Regular

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

**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>

```
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-10017029

## **Associate Director (m/w/d) TA Strategy, Solid Tumors**

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://qa1.novartis.us/us-en/careers/career-search/job/details/req-10017029-associate-director-mwd-ta-strategy-solid-tumors>

### **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://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis\\_Careers/job/Nuremberg-Non-Sales-Force-Novartis-Pharma-GmbH/Associate-Director--m-w-d--TA-Strategy--Solid-Tumors\\_REQ-10017029](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Nuremberg-Non-Sales-Force-Novartis-Pharma-GmbH/Associate-Director--m-w-d--TA-Strategy--Solid-Tumors_REQ-10017029)
7. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
8. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis\\_Careers/job/Nuremberg-Non-Sales-Force-Novartis-Pharma-GmbH/Associate-Director--m-w-d--TA-Strategy--Solid-Tumors\\_REQ-10017029](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Nuremberg-Non-Sales-Force-Novartis-Pharma-GmbH/Associate-Director--m-w-d--TA-Strategy--Solid-Tumors_REQ-10017029)