



*Med fokus på växande områden erbjuder Novartis en bred produktportfölj: innovativa läkemedel, kostnadsbesparande generiska produkter och ögonvård. Novartis är det enda läkemedelsföretaget med en ledande position inom alla dessa områden. Omsättningen för företagsgruppen uppgick 2016 till 48,5 miljarder USD och investeringar i forskning och utveckling till 9 miljarder USD. Novartis har sitt huvudkontor i Basel, Schweiz och har 119 000 anställda. Företagets produkter finns tillgängliga i över 155 länder. För ytterligare information om företaget: [www.novartis.se](http://www.novartis.se)*

## **Territory Manager – Södra regionen**

### **Novartis Cardio & Metabolic team i Sverige utökar sin säljstyrka – vill du bli en del av detta framgångsrika team?**

Teamet jobbar för fullt med den fortsatta lanseringen av **Entresto** – en ny behandling mot hjärtsvikt – ett betydelsefullt tillskott för både patienten och sjukvården.

I samarbete med PharmaRelations söker Novartis en Territory Manager till Södra regionen (norr om Skåne).

#### **I ditt ansvar ingår att:**

- Du "äger" hela affären Entresto i din region som omfattar Halland, Kronoberg och Blekinge där din målgrupp utgörs av såväl primärvårdsläkare som kardiologer samt andra viktiga aktörer och beslutsfattare.
- Utveckla samt implementera affärsplaner som är baserade på den gemensamma produktstrategin i syfte att nå uppsatta mål i ditt distrikt.
- Säkerställa maximal implementering av affärsplanerna där det krossfunktionella samarbetet är av central betydelse och det är du som koordinerar teamet i det gemensamma mötet med kunden.
- Driva försäljningen genom att optimera resurserna på bästa sätt i kombination maximerad targetering.
- Planera och genomföra samt följa upp och utvärdera såväl egna aktiviteter som centralt planerade aktiviteter gentemot den aktuella målgruppen.
- Identifiera, utveckla samt implementera patientvägarna från primärvård till specialister.
- Bidra till att Novartis differentieras som ledande inom terapiområdet hjärtsvikt genom att säkerställa att produkter och service är välkända och tillgängliga för såväl fler patienter som för fler förskrivare.

#### **Du som söker:**

- Har dokumenterad framgångsrik erfarenhet av försäljning inom läkemedel och/eller medicinteknik. Kunskap och aktuellt nätverk inom kardiologi är givetvis en fördel.
- Brinner för att skapa starka affärsdrivande relationer med fokus på resultat samt har en stor passion för ditt arbete. Du har det som krävs för att ta ett helhetsansvar och känner dig trygg i dialogen med förskrivare och övriga som påverkar möjligheten för patienten att ta del av innovativ behandling.
- Är både självständig och självgående men har samtidigt en hög förståelse för betydelsen av att ingå i ett team och hur man bidrar till teamets gemensamma framgång. Du är även lösningsorienterad med

en "can do attitude" och du har en god förmåga att uttrycka dig muntligt och skriftligt på svenska och engelska.

- Har en stark inre drivkraft, hög energinivå och ett uttalat entreprenörskap. Du är förtroendeingivande och övertygande i din kommunikation, samt bra på att strukturera och organisera ditt arbete.
- Trivs med att inleda och skapa långsiktiga relationer i kombination med att du har en uttalad förmåga att upptäcka och utveckla affärsmöjligheter som är fördelaktiga för båda parter.
- Är bosatt i distriktet, har körkort och LIF behörighet.

**Känns detta lockande? Är det dig vi beskriver? Vill du bli den som tar ansvar för Entrestos fortsatta utveckling i Södra regionen och därmed bli den sista pusselbiten i detta starka team om 10 Territory Managers?**

I så fall ansök snarast via PharmaRelations hemsida [www.pharmarelations.se](http://www.pharmarelations.se)

Önskar du ytterligare information så är du välkommen att kontakta ansvarig rekryterare Nina Fredriksson på 0701-652275, [nina.fredriksson@pharmarelations.se](mailto:nina.fredriksson@pharmarelations.se).

Ansökningar behandlas löpande.