

Life Cycle Manager (m/w/d)

Job ID
REQ-10047611
Apr 11, 2025
Germany

Summary

Der Life Cycle Manager verantwortet das Late Life Cycle Management innerhalb der TA Portfolio durch brandspezifische Late Life Cycle Strategien und stellt deren funktionsübergreifenden Umsetzung sicher. Darüberhinaus baut der Life Cycle Manager ein Center of Excellence für Late Life Cycle Management auf, welches beratend für das Senior Management und für andere TA Heads bei Late Life Cycle Management Fragestellungen und Strategien herangezogen werden kann.

About the Role

Hauptaufgaben:

- Konzeption und Erstellung von für den deutschen Markt spezifischen Late Life Cycle Plänen pro Brand in enger Abstimmung mit International und dem crossfunktionalem lokalen Team zur Vorbereitung auf künftige Herausforderungen rund um den Patentablauf.
- Modellierung des potenziellen zukünftigen Umsatzverlaufes nach Patentverlust anhand von Analogien anderer Präparate und in Abstimmung mit Finance, Business Insights und Value Access.
- Vorantreiben aller Late Life Cycle Aktivitäten für die Brands: Entwicklung und Umsetzung klarer KPIs, Rollen und Verantwortlichkeiten für das lokale Team, Verfolgung von Meilensteinen und Ergebnissen, Durchführung von Performance Gap Analysen und Risikobewertungen.
- Steuerung des lokalen SPT (Sustaining Product Cross-Functional Team): Koordinierung regelmäßiger Kontakte mit Value & Access, Business Execution Manager, Regulatory, Supply Chain, Finance und Legal.
- Aufbau eines Center of Excellence für Late Life Cycle Strategien und Fragestellung über alle Indikationsgebiete
- Unterstützung des lokalen Litigation Team (LLTs), welches für den Aufbau eines externen Netzwerks lokaler Experten in den relevanten Disziplinen (z. B. Pharmakologie, pharmazeutische Entwicklung usw.) verantwortlich ist, um gegebenenfalls mit externen Interessengruppen in Kontakt zu treten, die den nachhaltigen Zugang von Patienten zu innovativen Arzneimitteln unterstützen.
- Forecasting der Produkte und Implementierung von regulatorischen Änderungen; führt regelmäßige Pruning-Aktivitäten durch, um das Portfolio zu verschlanken; sucht nach Opportunitäten für Wachstum über Contracting & Pricing oder die Erschließung neuer Distributionskanäle; optimiert Bestellprozess und versucht in Zusammenarbeit mit dem Demand Planning Write Offs bestmöglich zu vermeiden.

Das bringst du mit:

- Abgeschlossenes Wirtschaftswissenschaftliches und /oder Naturwissenschaftliches Studium
- Fließend in Deutsch und Englisch (in Wort und Schrift)

- Mindestens 4 Jahre Berufserfahrung vorzugsweise im Marketing, Portfolio- oder Launchmanagement eines Pharmaunternehmens
 - Mindestens 2 Jahre Erfahrung in generischen Industrien mit dezidiertem Launch Erfahrung, vorzugsweise im deutschen Markt
 - Mindestens 3 Jahre Erfahrung in der Führung von cross-funktionalen Teams
-
- Dezidierte und nachweisbare Erfahrungen im Bereich Late Life Cycle Management
 - Erfahrung mit Brands/ Portfolios in mehreren Indikationen
 - Erfahrung in den Bereichen Geschäftsplanung, Finanzplanung, Analyse und Management-Reporting
 - Erfahrung in anderen kommerziellen Funktionen / Bereichen von Vorteil
-
- BD&L Erfahrungen und Kenntnisse im Bereich externe Partnerschaften von Vorteil
 - Hohe Team-, und Kollaborationsfähigkeit sowie erfolgreiches Krisen- und Konfliktmanagement
 - Strategisches, analytisches und kreatives Denken

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>

Division

International

Business Unit

Universal Hierarchy Node

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

Marketing

Job Type

Full time

Employment Type

Regulär

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

Job ID

REQ-10047611

Life Cycle Manager (m/w/d)

Source URL: <https://prod1.novartis.com/uk-en/careers/career-search/job/details/req-10047611-life-cycle-manager-mwd-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/Munich-Non-Sales-Force-Novartis-Pharma-GmbH/Life-Cycle-Manager--m-w-d-_REQ-10047611-1
8. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/Novartis_Careers/job/Munich-Non-Sales-Force-Novartis-Pharma-GmbH/Life-Cycle-Manager--m-w-d-_REQ-10047611-1