

# Transforming patients' lives through science™



Unsere Mission bei Bristol Myers Squibb ist die Erforschung, Entwicklung und Bereitstellung von innovativen Medikamenten, die Patient:innen dabei helfen, schwere Erkrankungen zu überwinden. In den Bereichen Onkologie, Hämatologie, Immunologie, Herz-Kreislauf-Erkrankungen, Fibrose und Neurowissenschaften sowie für eine der vielfältigsten Pipelines in der pharmazeutischen Industrie leisten wir in Deutschland mit rund 1.200 Mitarbeitenden einen wichtigen Beitrag zu Innovationen, die das Leben von Patient:innen verbessern. In unserer täglichen Arbeit bringen wir unsere persönliche Note ein, ebenso in die Entwicklung der Arzneimittel, für die wir Pionierarbeit leisten.

Unsere gemeinsamen Werte sind von zentraler Bedeutung dafür, wer wir sind, was wir tun und wie wir es tun. Leidenschaft, Innovation, Dringlichkeit, Verantwortung, Inklusion und Integrität leiten unser Handeln und einen uns. Sie ermöglichen es uns, unsere individuellen Talente und Perspektiven zu vereinen und unser volles Potenzial auszuschöpfen. Bristol Myers Squibb bietet attraktive Leistungen und zahlreiche Qualifizierungs- und Entwicklungsmöglichkeiten an, damit unsere Mitarbeiter:innen ihre individuellen Stärken ausbauen, persönliche Ziele erreichen und Beruf und Privatleben bestmöglich vereinen können.

Gemeinsam geben wir unser Bestes, um das Leben von Patient:innen durch Forschung und Wissenschaft zu verbessern. Werde auch Du Teil unseres Teams.

Mehr Informationen über Bristol Myers Squibb und das Traineeprogramm findest Du auf der Karriereseite von [Bristol Myers Squibb](#).

---

## Marketing & Sales Trainee (m/w/d)

---

### Das Marketing & Sales Traineeprogramm bei Bristol Myers Squibb:

Du hast Dein Studium kürzlich erfolgreich abgeschlossen, bist bereit für den Einstieg in die pharmazeutische Industrie und willst jetzt Deine Ideen in die Praxis umsetzen?

#### Über das Traineeprogramm:

- Im Rahmen des 24-monatigen Traineeprogramms bekommst Du als Marketing & Sales Trainee fundierte Einblicke in die verschiedenen Tätigkeitsbereiche einer unserer Business Units.
- Während Deines Traineeprogramms wirst Du drei bis vier Stationen (Marketing, Vertrieb, Market Access & weitere Funktionen wie z. B. Business Insights & Analytics) durchlaufen und aktiv mitarbeiten:
  - Im Marketing wirkst Du bei der Entwicklung innovativer Strategien zur Positionierung unserer Produkte mit und unterstützt z. B. den Vertrieb durch die Erstellung von Materialien bei der Produktkommunikation und die Organisation und Bewerbung von Veranstaltungen.
  - Während Deines Einsatzes im Vertrieb besuchst Du Ärzt:innen in ihren Praxen, beobachtest Entwicklungen in Deinem Gebiet und kannst so proaktiv darauf reagieren. Für Deine Kund:innen organisierst Du Fortbildungsveranstaltungen und betreust diese auf regionalen und nationalen Kongressen.
  - Bei der Mitarbeit in den funktionsübergreifenden Abteilungen wie Market Access und Business Insights & Analytics analysierst Du aktuelle Marktentwicklungen.
- Im Rahmen des Programms nimmst Du zusammen mit anderen Trainees an Seminaren und Trainings zu Themen wie Kommunikation, Marketing, Selbst- und Zeitmanagement teil.
- Während des Programms wirst Du durch eine persönliche Betreuerin oder einen persönlichen Betreuer und zusätzlich durch eine Mentorin oder einen Mentor begleitet, die bzw. der Dich unter anderem bei der Identifikation beruflicher Perspektiven in unserem Unternehmen coacht.
- Du wirst Teil des unternehmensinternen Trainee-Netzwerkes und profitierst vom Austausch untereinander.

### **Deine Qualifikationen:**

- Überdurchschnittlicher Abschluss (Master, Staatsexamen, Promotion) in Pharmazie, Medizin, Naturwissenschaften, Betriebswirtschaft, Gesundheitsökonomie oder einem Studiengang mit Fokus auf digitalen Innovationen
- Praktische Erfahrungen, z. B. durch Praktika oder Werkstudent:innen-tätigkeit in einem der relevanten Bereiche
- Internationale Erfahrung, z. B. durch ein Auslandssemester oder -praktikum

### **Dein Profil:**

- Eine hohe Lernbereitschaft und ein schnelles Einarbeiten in neue Themengebiete
- Eine selbstständige, analytische und zielorientierte Arbeitsweise
- Eigeninitiative, Verantwortungsbewusstsein und Leistungsbereitschaft
- Teamorientierung, Kontaktfreude und Moderationsfähigkeit
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse und ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten
- Sehr gute Kenntnisse in der Kommunikationstechnologie sowie starke digitale Kompetenzen
- Lust und Mut zur Veränderung gepaart mit Flexibilität
- Begeisterungsfähigkeit für medizinische Themen im Vertrieb
- Die Bereitschaft, während Deiner Zeit im Vertrieb temporär innerhalb von Deutschland umzuziehen

Das Traineeprogramm startet zum 1. Januar 2022 am Standort München.

---

Bitte bewirb Dich ausschließlich **elektronisch bis zum 22.09.2021** bei unserer Recruiting-Partneragentur Provalids Professionals über das [Bewerbungsformular](#).