

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 und Herz-Kreislauf-Erkrankungen 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 unsere tägliche Arbeit bringen wir unsere persönliche Note ein, ebenso in die Entwicklung der Arzneimittel, für die wir Pionierarbeit leisten.

Unsere gemeinsamen Werte Leidenschaft, Innovation, Dringlichkeit, Verantwortung, Vielfalt und Integrität leiten dabei unser Handeln. Sie ermöglichen es uns, unsere individuellen Talente und Perspektiven zu vereinen und unser volles Potenzial aususchöpfen.

Bristol Myers Squibb bietet attraktive Konditionen und zahlreiche Programme an, damit unsere Mitarbeitenden ihre individuellen Stärken ausbauen, persönliche Ziele erreichen und Beruf und Privatleben bestmöglich vereinbaren können. Gemeinsam geben wir unser Bestes, um das Leben von Patient:innen durch Forschung und Wissenschaft zu verbessern. Mehr Informationen über Bristol Myers Squibb auf bms.com/de, [Twitter](#), [LinkedIn](#) und [YouTube](#).

Bristol-Myers Squibb GmbH & Co. KGaA

Arnulfstr. 29
80636 München

www.bms.com

Marketing & Sales Trainee (m/w/d)

Das Marketing 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? Dann bewirb Dich jetzt bei uns!

Über das Traineeprogramm:

- Im Rahmen des 24-monatigen Traineeprogramms bekommst Du als Marketing Trainee fundierte Einblicke in die verschiedenen Tätigkeitsbereiche einer unserer kommerziellen Business Units.
- Während Deines Traineeprogramms wirst Du drei bis vier Rotationen in der Unternehmenszentrale von Bristol Myers Squibb in München (Marketing, Market Access, Business Insights & Analytics und weitere Funktionen) sowie eine Sales Rotation durchlaufen und aktiv mitarbeiten:
 - Im Marketing wirkst Du bei der Entwicklung innovativer Strategien zur Positionierung unserer Produkte mit und unterstützt z. B. Sales durch die Erstellung von Materialien sowie die Organisation und Bewerbung von Veranstaltungen.
 - Während Deines Einsatzes im Vertrieb besuchst Du Ärzt:innen in Praxen oder Kliniken, 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 oder Business Insights & Analytics analysierst Du aktuellen Marktentwicklungen.
- Im Rahmen des Programms nimmst Du zusammen mit anderen Trainees an Seminaren und Trainings zu Themen wie empathische und zielgerichtete Kommunikation, Marketing, strategische Planung, Arbeiten in Organisationsstrukturen sowie Selbst- und Zeitmanagement teil.
- Während des Programms wirst Du durch eine:n persönliche:n Betreuer:in und zusätzlich durch eine:n Mentor:in begleitet, die bzw. der Dich unter anderem bei der Identifikation beruflicher Perspektiven bei Bristol Myers Squibb coacht.
- Du wirst Teil des unternehmensinternen Trainee-Netzwerkes und profitierst vom Austausch untereinander.

Deine Qualifikationen:

- Erfolgreicher 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:innentätigkeit in einem der relevanten Bereiche
- Internationale Erfahrung, z. B. durch ein Auslandssemester oder -praktikum

Dein Profil:

- Eine hohe Lernbereitschaft und schnelles Einarbeiten in neue Themengebiete
- Eine selbstständige, analytische und zielorientierte Arbeitsweise
- Eigeninitiative und Verantwortungsbewusstsein
- 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
- Begeisterungsfähigkeit für medizinische Themen im Vertrieb
- Die Bereitschaft, während Deiner Zeit im Vertrieb temporär innerhalb von Deutschland umzuziehen

Das Traineeprogramm startet zum 1. Januar 2023 am Standort München.

Bitte bewirb Dich ausschließlich **elektronisch bis zum 28.08.2022** bei unserem Partner Provalids Professionals über das [Bewerbungsformular](#).

HIER BEWERBEN