

Kierownik ds. Kluczowych Klientów | Onkologia | Województwa: Łódzkie, Warmińsko-Mazurskie, 1/2 Mazowieckiego

Job ID
REQ-10049441

May 13, 2025

Poland

Summary

Lokalizacja: Województwa: Łódzkie, Warmińsko-Mazurskie, 1/2 Mazowieckiego, Polska
Obszar terapeutyczny: Onkologia (rak piersi)

Novartis nieoferuje wsparcia w relokacji dla tej roli: prosimy o aplikacje wyłącznie jeśli lokalizacja jest dla Ciebie dostępna.

Na stanowisku Kierownika ds. Kluczowych Klientów będziesz odpowiedzialny za zarządzanie relacjami z ważnymi klientami na szczeblu lokalnym. Twoją rolą będzie nawiązywanie oraz utrzymanie stosunków z kluczowymi interesariuszami. Rozwijaj swoje dogłębne zrozumienie problemów, z jakimi borykają się nasi klienci w kontekście opieki onkologicznej, będziesz mógł realnie wpłynąć na poprawę opieki nad pacjentami onkologicznymi.

About the Role

Kluczowe obowiązki:

- Kierowanie sprzedażą, promocją i rozwojem na podległym terenie w celu osiągnięcia wyznaczonych celów.
- Opracowywanie strategii rozwoju klienta oraz dedykowanych planów działania KAM dla przypisanych klientów, dostosowanych do celów ośrodków i ich realizacja.
- Przygotowywanie strategii i indywidualnych planów taktycznych oraz wnoszenie strategicznego wkładu w zakresie analizy, przyszłego potencjału i kluczowych programów wymaganych dla ośrodków/klientów.
- Przygotowywanie i negocjowanie umów oraz kierowanie inicjatywami, które firma uruchamia w celu dotarcia do konkretnego klienta.
- Analizowanie sytuacji rynkowej, w tym działań wywiadowczych dotyczących kluczowych klientów i kluczowych konkurentów.
- Organizowanie wydarzeń dla klientów i innych programów samodzielnie lub we współpracy z działem marketingu/medycznym, zgodnie z uzgodnionymi biznesowymi planami taktycznymi.
- Realizacja planu działań sprzedaży oraz osiągnięcie uzgodnionych celów sprzedaży i szerszych celów wydajnościowych dla własnej części organizacji.

Kluczowe Wymagania:

- Min. 3-letnie doświadczenie w branży farmaceutycznej i/lub w sektorze ochrony zdrowia.
- Doświadczenie w pracy i zarządzaniu kluczowymi ośrodkami i klientami.
- Samodzielność oraz systematyczność w działaniu, które przekładają się na ponadprzeciętne wyniki pracy.
- Umiejętność skutecznego wykorzystywania narzędzi digitalowych w codziennej pracy i poszukiwania innowacyjnych rozwiązań, dostosowanych do zmieniającej się sytuacji rynkowej.
- Doświadczenie w sprzedaży.
- Płynny polski w mowie i piśmie.
- Komunikatywny język angielski.
- Umiejętność rozwiązywania problemów.

Mile widziane:

- Doświadczenie w onkologii.

Commitment to Diversity and Inclusion:

Novartis is committed to building an outstanding, inclusive work environment and diverse teams' representative of the patients and communities we serve

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>

部門
International

部門
Innovative Medicines

国
Poland

勤務地
Warsaw

Company / Legal Entity
PL03 (FCRS = PL003) Novartis Poland Sp. z o.o.

Functional Area
Sales

職種
Full time

雇用形態
Temporary (Sales) (Fixed Term)

Shift Work
No

[Apply to Job.](#)

Novartis is committed to building an outstanding, inclusive work environment and diverse teams' representative of the patients and communities we serve.



Job ID
REQ-10049441

**Kierownik ds. Kluczowych Klient ó w | Onkologia | Wojew ó dztwa: Ł ó dzkie, Warmi ń sko-
Mazurskie, 1/2 Mazowieckiego**

[Apply to Job.](#)

Source URL:

<https://prod1.novartis.com/jp-ja/careers/career-search/job/details/req-10049441-kierownik-ds-kluczowych-klientow-onkologia-wojewodztwa-lodzkie-warminsko-mazurskie-12-mazowieckiego>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
3. <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>
4. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/NovartisCareers/job/Warsaw/Kierownik-ds-Kluczowych-Klientw---Onkologia---Wojewdzta--dzkie--Warmisko-Mazurskie--1-2-MazowieckiegoREQ-10049441-1>
5. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/NovartisCareers/job/Warsaw/Kierownik-ds-Kluczowych-Klientw---Onkologia---Wojewdzta--dzkie--Warmisko-Mazurskie--1-2-MazowieckiegoREQ-10049441-1>