

KAM Strategic Lead

Job ID

395166BR

Jun 03, 2024

Taiwan

Summary

Manager esperti in una funzione di gestione degli account chiave, responsabili degli obiettivi concordati per i conti assegnati. Principalmente responsabile delle relazioni con gli stakeholder chiave all'interno di account mirati, sviluppa una profonda comprensione delle esigenze dei singoli clienti e identifica soluzioni reciprocamente vantaggiose sia per Novartis che per i clienti attraverso la creazione e l'esecuzione di piani aziendali degli account. Può essere responsabile della gestione della funzione di account chiave in un paese o in un'area geografica più piccola

About the Role

Major Accountabilities ~ Responsabile della completa proprietà degli account principali assegnati; sviluppa di strategie specifiche di prodotto e di portafoglio in linea con gli obiettivi e le esigenze dei clienti; allinea la strategia dell'account con altre funzioni chiave di vendita, marketing, accesso al paziente, cure mediche e gestite e garantisce risorse e supporto interfunzionali. ~ Fornisce i piani contabile e i risultati finanziari richiesti per i propri account principali; collabora efficacemente con i colleghi in altre funzioni (ad es. cure primarie e vendite specializzate, marketing ecc.) per realizzare vendite degli account. ~ Responsabile dell'ottimizzazione del contratto, dell'accesso e del rimborso tra i gruppi di clienti specifici rilevanti per il ruolo o la business unit. ~ Conduce negoziazioni, contratti, promozione e gestione delle formule con gli account principali assegnati ~ Crea e implementa programmi progettati per costruire relazioni a lungo termine con i conti, sulla base di una profonda comprensione dell'organizzazione, della struttura, della strategia aziendale e delle priorità del cliente ~ Costruisce e sostiene partnership a lungo termine con gli account chiave assegnati, sulla base di una profonda comprensione dell'organizzazione, della struttura, della strategia aziendale e delle priorità del cliente. ~ Dirige team degli account interfunzionali e altre risorse assegnate per sviluppare e distribuire piani aziendali dell'account. Acts as mentor to other Key Account Managers by sharing best practices on contracting, Account plan development and execution and knowledge of product/disease states, customer segments, and healthcare environment and regulations. ~ Comunica le opinioni dei clienti e le attività relative agli account alle parti interessate interne e si impegna con loro a perseguire opportunità di business nell'ambito degli account assegnati. ~ Svolge un ruolo chiave nelle negoziazioni a livello regionale e fornisce input strategici e supporto al team (ove applicabile) ~ Può essere responsabile della conduzione delle gare d'appalto e del team nel Paese coordinando tutte le attività correlate e le parti interessate a livello locale/regionale ~ Segnalazione di reclami tecnici / eventi avversi / scenari di casi speciali relativi ai prodotti Novartis entro 24 ore dal ricevimento ~ Distribuzione di campioni di marketing (se del caso) Key Performance Indicators ~Entrate da vendite e crescita entrate negli account assegnati ~Portfolio e sviluppo strategico dei clienti Work Experience ~Forte leadership interfunzionale ~Esperienza significativa nella gestione dei conti ~Forte orientamento al cliente Skills ~Tecnologia 5G ~Gestione dell'account ~B2B (Business To Business) ~Vendite B2B ~Costruzione di edifici ~C (Linguaggio di programmazione) ~Collaborazione ~CRM (Gestione delle relazioni con i clienti) ~Assistenza ~Esperienza del cliente ~Marketing per i clienti ~Diversità e inclusione ~Marketing Integrato

~Internet ~Gestione dei Key Account ~Sviluppo del mercato ~Strategia di vendita ~Piccole imprese ~Finestre
~Comunicazione wireless Language Inglese

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>

Division

International

Business Unit

Innovative Medicines

Location

Taiwan

Site

Kao Hsiung

Company / Legal Entity

TW03 (FCRS = TW003) Novartis (Taiwan) Co. Ltd

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

Regolare

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

iframe{ width: 100%; margin-top: 3rem; } @media screen and (max-width: 767px){ iframe{ height: 30vh !important; } } @media screen and (min-width: 768px){ iframe{ height: 34vh !important; } }

Job ID

395166BR

KAM Strategic Lead

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://www.adacap.com/careers/career-search/job/details/395166br-kam-strategic-lead-it-it>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
3. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/Novartis_Careers/job/Kao-Hsiung/KAM-Strategic-Lead_395166BR
4. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/Novartis_Careers/job/Kao-Hsiung/KAM-Strategic-Lead_395166BR