

# KAM Strategic Lead

Job ID

395166BR

Juni 03, 2024

Taiwan

## Zusammenfassung

Erfahrene Manager in einer Key Account Management Funktion, verantwortlich für vereinbarte Ziele für die zugeordneten Konten. In erster Linie verantwortlich für wichtige Stakeholder-Beziehungen innerhalb von Zielkunden, entwickeln Sie ein tiefes Verständnis für die individuellen Kundenbedürfnisse und identifizieren Sie gegenseitig vorteilhafte Lösungen für Novartis und Kunden durch die Erstellung und Ausführung von Account-Geschäftsplänen. Kann für die Leitung der Key-Account-Funktion in einem kleineren Land oder einer kleineren geografischen Region verantwortlich sein

## About the Role

Major Accountabilities ~ Verantwortlich für komplette Eigentümerschaft zugeteilter Key-Accounts. Entwickelt produkt- u. portfoliospezifische Strategien gemäß Zielvorgaben u. Kundenbedürfnissen. Richtet Account-Strategie an anderen Schlüsselfunktionen in Vertrieb, Marketing, Patientenzugang und Medical & Managed Care aus. Stellt sicher, dass Ressourcen und Support funktionsübergreifend sind. ~ Liefert die Account-Programme und geforderten Finanzresultate für die eigenen Key-Accounts. Arbeitet effektiv mit Kollegen anderer Funktion (z.B. Primary Care und Specialty Sales, Marketing usw.) zusammen, um Account-Umsatz zu erzielen. ~ Verantwortlich für Vertragsoptimierung, Zugang und Vergütung – quer über die spezifischen, für die jeweilige Rolle bzw. Geschäftseinheit relevanten Kundengruppen hinweg. ~ Leitet Verhandlung, Vertragsabschluss u. -einhaltung sowie das Katalogmanagement mit zugeteilten Key-Accounts ~ Erstellt und implementiert Programme, die auf den Aufbau langfristiger Account-Beziehungen ausgelegt sind – basierend auf einem tiefgehenden Verständnis des Kundenunternehmens, seiner Strukturen, Strategien und Prioritäten ~ Knüpft und pflegt langfristige Kundenpartnerschaften mit zugeteilten Key-Accounts – basierend auf einem tiefgehenden Verständnis des Kundenunternehmens, seiner Strukturen, Strategien und Prioritäten ~ Führt funktionsübergreifende Account-Teams und andere zugeteilte Ressourcen, um Account-Business-Pläne zu entwickeln und umzusetzen. Fungiert anderen Key-Account-Managern gegenüber als Mentor – durch Vermitteln v. Best Practices betreffs Vertragsabschluss, Account-Planentwicklung u. -durchführung sowie v. Wissen rund um Produkt-/Krankheitszustände, Kundensegmente u. Gesundheitssysteme samt Regulierungen. ~ Kommuniziert internen Teilhabern gegenüber Kundeneinblicke sowie Account-bezogene Aktivitäten und schließt sich mit ihnen kurz, um Geschäftsideen binnen zugeteilter Accounts zu verfolgen. ~ Spielt eine Schlüsselrolle in Verhandlungen auf der regionalen Ebene und bietet dem Team strategischen Input und Support (soweit angebracht) ~ Evtl. verantwortl. fürs Führen d. Geschäftsbereichs/Teams Ausschreibungen im Landesinneren – via Koordinierung aller in Bezug stehenden Aktivitäten u. Teilhabern auf lokalen/regionalen Ebenen ~ Meldung von technischen Beschwerden / unerwünschten Ereignissen / Sonderfallszenarien im Zusammenhang mit Novartis-Produkten innerhalb von 24 Stunden nach Erhalt ~ Verteilung von Vermarktungsmustern (falls zutreffend) Key Performance Indicators ~Vertriebserlös und Ertragswachstum in zugeteilten Accounts ~Strategische Kunden- und Portfolioentwicklung Work Experience ~Starke funktionsübergreifende Führung ~Bedeutende Erfahrung in der Kontoverwaltung ~Starke

Kundenorientierung Skills ~5G-Technologie ~Kontoführung ~B2B (Business-to-Business) ~B2B-Vertrieb  
~Hochbau ~C (Programmiersprache) ~Zusammenarbeit ~CRM (Kundenbeziehungsmanagement)  
~Kundenbetreuung ~Kundenerfahrung ~Kundenmarketing ~Vielfalt und Inklusion ~Integriertes Marketing  
~Internet ~Key Account Management ~Marktentwicklung ~Vertriebsstrategie ~Kleinbetrieb ~Fenster  
~Drahtlose Kommunikation Language Englisch

**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>

Abteilung

International

Business Unit

Innovative Medicines

Ort

Taiwan

Website

Kao Hsiung

Company / Legal Entity

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

Functional Area

Der Umsatz

Job Type

Full time

Employment Type

Regulär

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-de-de>

### 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/de-DE/Novartis\\_Careers/job/Kao-Hsiung/KAM-Strategic-Lead\\_395166BR](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/Novartis_Careers/job/Kao-Hsiung/KAM-Strategic-Lead_395166BR)

4. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/Novartis\\_Careers/job/Kao-Hsiung/KAM-Strategic-Lead\\_395166BR](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/Novartis_Careers/job/Kao-Hsiung/KAM-Strategic-Lead_395166BR)