

KAM Strategic Lead

Job ID
395166BR
Jun 03, 2024
Taiwan

Resumen

Izkušeni menedžerji v ključni funkciji upravljanja računov, odgovorni za dogovorjene cilje za dodeljene račune. Predvsem odgovorna za ključna razmerja deležnikov v ciljnih računih, razvijajo globoko razumevanje potreb posameznih strank in identificirajo vzajemno koristne rešitve tako za Novartis kot stranke z ustvarjanjem in izvajanjem poslovnih načrtov računov. Lahko je odgovoren za vodenje funkcije ključnega računa v manjši državi ali geografski regiji

About the Role

Major Accountabilities ~ Odgovorni so za celotno lastništvo dodeljenih ključnih strank; razvijajo strategije, specifične za izdelke in portfelj, v skladu s cilji in potrebami strank; usklajujejo strategijo glede strank z drugimi ključnimi službami za prodajo, trženje, dostop za bolnike, medicinsko oskrbo in upravljanje nego ter zagotavljajo večfunkcijske vire in podporo. ~ Zagotavlja načrte v zvezi s strankami in potrebne finančne rezultate za lastne ključne stranke; učinkovito sodelujejo z drugimi funkcijami (npr. primarno nego in prodajo posebnih izdelkov, trženjem itd.) za doseganje prodaje strankam. ~ Odgovorni so za optimizacije pogodb, dostop in nadomestilo v specifičnih skupinah strank, ki so relevantne za vlogo ali poslovno enoto. ~ Vodijo pogajanja, sklep. pogodb, dejavn. za obstoj podjetja in upravlj. zbirke formul z dodelj. ključnimi strankami ~ Ustvarjajo in izvajajo programe, zasnovane za ustvarjanje dolgoročnih odnosov s strankami na podlagi globokega razumevanja organizacije, strukture, poslovne strategije in prioritet strank. ~ Ustvarjajo in vzdržujejo dolgoročna partnerstva sklenjena s strankami z dodeljenimi ključnimi strankami na podlagi globokega razumevanja organizacije, strukture, poslovne strategije in prioritet strank. ~ Vodijo večfunkcijske skupine strank in druge dodeljene vire za razvoj in izvedbo poslovnih načrtov strank. Delujejo kot mentorji drugih upraviteljev ključnih strank z deljenjem najboljših praks glede sklepanja pogodb, oblikovanja načrtov za stranke in njihove izvedbe ter znanja o državah izdelkov/bolezni, segmentih strank ter zdravstvenem okolju in predpisih. ~ Sporočajo vpoglede strank in dejavnosti, povezane s strankami, notranjim deležnikom ter sodelujejo z njimi zaradi izkoriščanja poslovnih priložnosti, povezanih z dodeljenimi strankami. ~ Imajo ključno vlogo pri pogajanjih na regionalni ravni in zagotavljajo strateške podatke ter podporo za skupine (po potrebi) ~ Odgovorni so lahko za vodenje izvajanja poslova na podlagi javnega naročanja in skupine v državi z usklajevanjem vseh povezanih dejavnosti in deležnikov na lokalnih/regionalnih ravneh ~ Poročanje o tehničnih pritožbah / neželenih dogodkih / scenarijih posebnih primerov, povezanih z Novartis izdelki v roku 24 ur po prejemu ~ Distribucija vzorcev trženja (kjer je primerno) Key Performance Indicators ~Prihodki od prodaje in rast prihodkov pri dodeljenih strankah ~Portfelj in strateški razvoj strank Work Experience ~Močno medfunkcionalno vodstvo ~Pomembne izkušnje z upravljanjem računa ~Močna usmerjenost k strankam Skills ~Tehnologija 5G ~Upravljanje računa ~B2B (poslovanje med podjetji) ~B2B prodaja ~Gradnja stavb ~C (programski jezik) ~Sodelovanje ~CRM (upravljanje odnosov s strankami) ~Skrb za stranke ~Uporabniška izkušnja ~Trženje strank ~Raznolikost in vključenost ~Integrirano trženje ~Internet ~Upravljanje ključnih kupcev ~Razvoj trga ~Prodajna strategija ~Mala podjetja ~Windows ~Brezžična komunikacija Language

Angleščina

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>

División

International

Business Unit

Innovative Medicines

Ubicación

Taiwan

Sitio

Kao Hsiung

Company / Legal Entity

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

Functional Area

Ventas

Job Type

Full time

Employment Type

Redni sodelavec

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-sl-si>

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/sl-SI/Novartis_Careers/job/Kao-Hsiung/KAM-Strategic-Lead_395166BR
4. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/sl-SI/Novartis_Careers/job/Kao-Hsiung/KAM-Strategic-Lead_395166BR