

Key Account Manager - Immunology

Job ID

REQ-10032249

déc 20, 2024

Pologne

Résumé

Lokalizacja 1: Gdańsk, Województwo Pomorskie.

Lokalizacja 2: Olsztyn/Białystok

180! W tylu krajach nasze produkty są dostępne. Naszą obecność w Polsce zaznaczamy na niemal każdym etapie życia leku – od badań klinicznych, poprzez produkcję aż po dostarczanie leków pacjentom i najnowszej wiedzy medycznej lekarzom.

About the Role

Twoje kluczowe obowiązki:

- Realizacja założonych celów sprzedażowych i promowanie produktu w grupie lekarzy specjalistów,
- Współpraca z KOLami, dyrekcją szpitali, a także administracją i apteką szpitalną na podległym terenie,
- Bliska współpraca z działem Marketingu przy realizacji planów marketingowych na swoim terenie,
- Prowadzenie i rozwijanie projektów marketingowych – ocena skuteczności procesów i programów, sugerowanie nowych rozwiązań oraz analiza ich opłacalności i wykonalności,
- Realizacja akcji podnoszących świadomość społeczną schorzeń związanych ze specyfiką produktu,
- Regularne monitorowanie wyników założeń marketingowych produktów własnych oraz konkurencyjnych, przygotowywanie raportów efektywności promocji,
- Praca projektowa w otoczeniu międzyfunkcyjnym oraz międzydywizyjnym.

Od kandydata wymagamy:

- Minimum 2 letnie doświadczenie na rynku szpitalnym/w programach lekowych w obszarze Immunologii.
- Wysoka kultura osobista i etyczność w działaniu,
- Myślenie analityczne,
- Proaktywność, gotowość definiowania planów i celów operacyjnych, zaangażowanie, systematyczność w działaniu, skuteczna komunikacja i współpraca międzyfunkcyjna
- Język angielski na poziomie „working level”,
- Wykształcenie wyższe, preferowane medyczne lub pokrewne,
- Prawo jazdy kat.B.

Oczekiwane umiejętności i kompetencje

- wysoki poziom samodzielności oraz kreatywności
- przedsiębiorczość w działaniach oraz chęć dalszego rozwoju

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>

Division

International

Business Unit

Innovative Medicines

Emplacement

Pologne

Site

Warsaw

Company / Legal Entity

PL03 (FCRS = PL003) Novartis Poland Sp. z o.o.

Functional Area

Ventes

Job Type

Full time

Employment Type

Regular (Sales)

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-10032249

Key Account Manager - Immunology

[Apply to Job](#)

Source URL: [https://www.adacap.com/careers/careersearch/job/details/req-10032249-key-account-manager-](https://www.adacap.com/careers/careersearch/job/details/req-10032249-key-account-manager-213)

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/Novartis_Careers/job/Warsaw/Key-Account-Manager---Immunology_REQ-10032249-1
5. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Warsaw/Key-Account-Manager---Immunology_REQ-10032249-1