

KAM Strategic Lead

Job ID
395166BR

6月 03, 2024

Taiwan

摘要

Gerentes experimentados en una función clave de administración de cuentas, responsables de los objetivos acordados para las cuentas asignadas.

Principalmente responsable de las relaciones con las partes interesadas clave dentro de las cuentas específicas, desarrollar una comprensión profunda de las necesidades individuales de los clientes e identificar soluciones mutuamente beneficiosas tanto para Novartis como para los clientes a través de la creación y ejecución de planes de negocios de cuentas.

Puede ser responsable de liderar la función de cuenta clave en un país o región geográfica más pequeña

About the Role

Major Accountabilities

-Responsable de la propiedad completa de Cuentas Clave asignadas; desarrollar estrategias

- específicas del producto y de la cartera de productos en línea con las metas y necesidades de clientes; alinear la estrategia de Cuentas con otras func. clave de Vtas., Marketing, Acceso de Pacientes, Cuidados Médicos y Cuidados Administrad. y aseg. recursos y soporte multifunc.
- Entrega los planes de Cuentas y los resultados financieros requeridos para las propias Cuentas Clave; trabaja efectivam. con colegas de otras funciones (ej. Ventas de Cuidados Primarios y Especialistas, Marketing, etc.) para lograr las ventas de la cuenta.
- Responsable de la optimización de contratos, acceso y reintegro en todos los grupos de clientes específicos relevantes al rol o a la unidad de negocios.
- Dirige negociaciones, contrataciones, recuperos y gestión de formularios con Cuentas Clave asignadas
- Crea e implementa programas diseñados para construir relaciones a largo plazo con Cuentas, en base a un entendimiento profundo de la organización, estructura, estrategia comercial y prioridades del cliente
- Construye y sostiene sociedades a largo plazo con clientes en Cuentas Clave asignadas, en base a un entendimiento profundo de la organización, la estructura, la estrategia comercial y prioridades del cliente.
- Dirige equipos de Cuentas multifuncionales y otros recursos asignados para desarrollar y entregar planes de negocios de Cuentas. 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 conocimiento de los clientes y actividades relacionadas con la Cuenta a interesados internos y se compromete con ellos a buscar oportunidades de negocios dentro de las Cuentas asignadas.
- Cumple un rol clave en negociaciones a nivel regional y proporciona información estratégica y soporte al equipo (según corresponda)
- Puede ser responsable de dirigir el negocio de licitaciones y equipos dentro del país, coordinando todas las actividades relacionadas e interesados a nivel local/regional
- Notificación de quejas técnicas / eventos adversos / escenarios de casos especiales relacionados con los productos Novartis dentro de las 24 horas posteriores a la recepción
- Distribución de muestras de comercialización (cuando proceda)

Key Performance Indicators

Ingreso de ventas y crecim. de ingresos en cuentas asignadas
Cartera de prod. y desarrollo estrat. g. de clientes

Work Experience

Fuerte liderazgo transversal
Experiencia significativa en gestión de cuentas
Fuerte orientación al cliente

Skills

Tecnología 5G
Gestión de cuentas
B2B (Business To Business)
Ventas B2B
Construcción de edificios
C (Lenguaje de programación)

Colaboración
CRM (Gestión de la relación con el cliente)
Atención al cliente
Experiencia del cliente
Marketing de clientes
Diversidad e inclusión
Mercadeo Integrado
Internet
Gestión de Cuentas Clave
Desarrollo del mercado
Estrategia de Ventas
Pequeña empresa
Windows
Comunicación inalámbrica

Language

Inglés

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>

部门

International

Business Unit

Innovative Medicines

地点

Taiwan

站点
Kao Hsiung

Company / Legal Entity
TW03 (FCRS = TW003) Novartis (Taiwan) Co. Ltd

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Regular

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.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/395166br-kam-strategic-lead-es-es>

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/es/NovartisCareers/job/Kao-Hsiung/KAM-Strategic-Lead395166BR>
5. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/NovartisCareers/job/Kao-Hsiung/KAM-Strategic-Lead395166BR>