

KAM Strategic Lead

Job ID
395166BR

6月 03, 2024

Taiwan

摘要

Gestionnaires expérimentés dans une fonction de gestion de comptes clés, responsables des objectifs convenus pour les comptes assignés.

Principalement responsable des relations avec les principales parties prenantes au sein des comptes ciblés, développer une compréhension approfondie des besoins individuels des clients et identifier des solutions mutuellement bénéfiques pour Novartis et les clients grâce à la création et à l'exécution de plans d'affaires de compte.

Peut être responsable de la direction de la fonction de compte clé dans un pays ou une région géographique plus petite

About the Role

Major Accountabilities

-Charger de la propriété intellectuelle des comptes clés attribués ; développer des stratégies de

produits spécifiques et de portefeuille selon des objectifs et des besoins des clients ; adapter la stratégie des comptes aux fonctions des ventes clés, du marketing, de l'accès aux patients, des soins médicaux et des soins gérés et fournir des moyens et un soutien polyvalents.

-Établit les correctives de compte et les résultats financiers requis pour ses propres comptes clés ; travaille efficacement avec ses collègues d'autres fonctions (par exemple, soins primaires et ventes spécialisés, marketing, etc.

-Responsable de l'optimisation des contrats, l'accès et le remboursement dans les groupes de clients spécifiques qui sont pertinents pour le rôle ou la division commerciale.

-Gère les négociations, les contrats, la transition et le formulaire des comptes clés assignés

-Crée et implémente des programmes conçus pour établir des relations à long terme avec les comptes, sur la base d'une compréhension approfondie de l'organisation, la structure, la stratégie commerciale et les priorités du client

-Établit et maintient des partenariats à long terme avec des clients clés, sur la base d'une compréhension approfondie de l'organisation, de la structure, de la stratégie commerciale et des priorités du client.

-Gère les équipes polyvalentes du compte et autres moyens dédiés à l'élaboration et à la réalisation des correctives d'activité du compte. Sert de mentor à d'autres gestionnaires en partageant les meilleures pratiques sur les contrats, le développement et l'exécution des plans de compte et la connaissance des états des produits/maladies, des segments clients, de l'environnement et des réglementations médicaux.

-Fournit des informations sur les clients et les activités liées aux comptes aux partenaires internes, et s'engage avec eux à poursuivre les opportunités d'affaires au sein des comptes assignés.

-Joue un rôle clé dans les négociations au niveau régional et fournit des apports stratégiques et un soutien à l'équipe (le cas échéant)

-Peut être chargé de diriger l'activité et l'équipe d'appel d'offres dans le pays en coordonnant toutes les activités connexes et les partenaires au niveau local/régional

-Déclaration des plaintes techniques / événements indésirables / scénarios de cas particuliers liés aux produits Novartis dans les 24 heures suivant leur réception

-Distribution d'échantillons de commercialisation (le cas échéant)

Key Performance Indicators

Chiffre d'affaires et hausse des recettes des comptes affectés

Portefeuille et développement stratégique des clients

Work Experience

Un leadership transversal solide

Expérience significative en gestion de compte

Forte orientation client

Skills

La technologie 5G

Gestion de compte

B2B (Business To Business)

Ventes B2B

Construction de bâtiments

C (Langage de programmation)

Collaboration

CRM (Gestion de la Relation Client)

Service à la clientèle

Expérience client

Marketing client

Diversité et inclusion

Marketing intégré

Internet

Gestion des Grands Comptes

Développement du marché

Stratégie de vente

Petite entreprise

Windows

Communication sans fil

Language

Anglais

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
CDI

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-fr-fr>

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