

## KAM Strategic Lead

Job ID  
395166BR

6月 03, 2024

Taiwan

### 摘要

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 naravnih 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 upravljano nego ter

zagotavljajo več funkcijske vire in podporo.

-Zagotavlja narhte 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 več funkcijske skupine strank in druge dodeljene vire za razvoj in izvedbo poslovnih nartov strank. Delujejo kot mentorji drugih upraviteljev ključnih strank z deljenjem najboljših praks glede sklepanja pogodb, oblikovanja nartov za stranke in njihove izvedbe ter znanja o državih 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 / neželjenih 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 strateške razvoj strank

## Work Experience

Močno medfunkcionalno vodstvo

Pomembne izkušnje z upravljanjem račununa

Močna usmerjenost k strankam

## Skills

Tehnologija 5G

Upravljanje račununa

B2B (poslovanje med podjetji)

B2B prodaja

Gradnja stavb

C (programski jezik)

Sodelovanje

CRM (upravljanje odnosov s strankami)

Skrb za stranke

Uporabniška izkušnja

Trž enje strank  
Raznolikost in vklju enost  
Integrirano trž enje  
Internet  
Upravljanje klju nih kupcev  
Razvoj trga  
Prodajna strategija  
Mala podjetja  
Windows  
Brez ž i na komunikacija

Language

Angle š ina

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

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.novartis.com.cn/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://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>
4. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/sl-SI/NovartisCareers/job/Kao-Hsiung/KAM-Strategic-Lead395166BR>
5. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/sl-SI/NovartisCareers/job/Kao-Hsiung/KAM-Strategic-Lead395166BR>