

Key Account Manager - Breast Cancer

Job ID
REQ-10027361

10月 31, 2024

Poland

摘要

Lokalizacja :Wojew ó dztwo Ma ł opolskie.

180! W tylu krajach nasze produkty s dost pnie. Nasz obecno w Polsce zaznaczamy na niemal ka dym etapie ycia leku - od bada klinicznych, poprzez produkcj a po dostarczenie lek ó w pacjentom i najnowszej wiedzy medycznej lekarzom.

About the Role

Twoje kluczowe obowi zki:

- Realizacja za ł o onych cel ó w sprzeda owych i promowanie produktu w grupie lekarzy specjalist ó w,
- Wsp ó ł praca z KOLami, dyrekcj szpitali, a tak e administracj i aptek szpitaln na podleg ł ym terenie,

- Bliska współpraca z działem Marketingu przy realizacji planów w marketingowych na swoim terenie,
- Prowadzenie i rozwijanie projektów w marketingowych - ocena skuteczności procesów i programów, sugerowanie nowych rozwiązań oraz analiza ich opłacalności i wykonalności,
- Realizacja akcji podnoszących wiadomości społecznie schorzeźwianych ze specyfik produktu,
- Regularne monitorowanie wyników w założonych marketingowych produktów własnych oraz konkurencyjnych, przygotowywanie raportów efektywności promocji,
- Praca projektowa w otoczeniu multidyscyplinarnym oraz multidyscyplinarnym.

Od kandydata wymagamy:

- Minimum 2 letnie doświadczenie na rynku szpitalnym/w programach lekowych w obszarze Solid Tumors jest konieczne.
- Wysoka kultura osobista i etyczna w działaniu,
- Myślenie analityczne,
- Proaktywność, gotowość definiowania planów i celów operacyjnych, zaangażowanie, systematyczność w działaniu, skuteczna komunikacja i współpraca multidyscyplinarna
- 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

Dlaczego warto pracować w Novartis?

769 milionów ludzkich żył skorzystało z produktów Novartis w 2020 roku i chociaż jesteśmy z tego dumni, wiemy, że możemy zrobić wiele więcej, aby poprawić i przedłużyć życie ludzi.

Wierzymy, że nowe spostrzeżenia, perspektywy i przełomowe rozwiązania można znaleźć na styku nauk medycznych i innowacji cyfrowych oraz że zróżnicowane, sprawiedliwe i integracyjne środowisko inspirowane nowymi sposobami pracy.

Wierzymy, że nasz potencjał może się rozwijać i rosnąć w kulturze opartej na uczciwości, ciekawości i elastyczności. Możemy odkrywać na nowo, co jest możliwe, gdy współpracujemy z odwagą, aby zdecydowanie i ambitnie stawiać czoła najtrudniejszym wyzwaniom medycznym na świecie. Ponieważ największym ryzykiem w życiu jest ryzyko, że nigdy nie spróbujesz!

Wyobraź sobie, co Ty możesz osiągnąć w Novartis!

Zaangażowanie na rzecz różnorodności i integracji

Novartis dokłada wszelkich starań, aby tworzyć wyjątkowe, pełne integracji środowisko pracy oraz

aby reprezentować zróżnicowany zespół pacjentów i społecznościami, którym służymy.

Dołącz do naszej społeczności Novartis :

Jeśli ta rola nie odpowiada Twojemu doświadczeniu lub celom zawodowym, ale chcesz pozostać w kontakcie, aby dowiedzieć się więcej o Novartis i naszych możliwościach zawodowych, dołącz do sieci Novartis tutaj: <https://talentnetwork.novartis.com/network>

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

Poland

站点

Warsaw

Company / Legal Entity

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

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Temporary (Sales) (Fixed Term)

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-10027361

Key Account Manager - Breast Cancer

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10027361-key-account-manager-breast-cancer>

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/NovartisCareers/job/Warsaw/Key-Account-Manager---Breast-CancerREQ-10027361-2>
5. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/NovartisCareers/job/Warsaw/Key-Account-Manager---Breast-CancerREQ-10027361-2>