

Key Account Manager - Immunology

Job ID
REQ-10032249

12月 20, 2024

Poland

摘要

Lokalizacja 1: Gdańsk, Województwo Pomorskie.

Lokalizacja 2: Olsztyn/Białystok

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

About the Role

Twoje kluczowe obowiązki:

- Realizacja założonych celów w sprzedaży i promowanie produktu w grupie lekarzy specjalistów,
- Współpraca z KOLami, dyrekcją szpitali, a także administracją i aptekami szpitalnymi

podleg ą ym terenie,

- Bliska wsp ó ł praca z dzia ł em Marketingu przy realizacji plan ó w marketingowych na swoim terenie,
- Prowadzenie i rozwijanie projekt ó w marketingowych - ocena skuteczno ci proces ó w i program ó w, sugerowanie nowych rozwi ą za oraz analiza ich op ł acalno ci i wykonalno ci,
- Realizacja akcji podnosz ących wiadomo spo ł eczn ą schorze zwi ą zanych ze specyfik produktu,
- Regularne monitorowanie wynik ó w za ł o e marketingowych produkt ó w w ł asnych oraz konkurencyjnych, przygotowywanie raport ó w efektywno ci promocji,
- Praca projektowa w otoczeniu mi dzyfunkcyjnym oraz mi dzydywizyjnym.

Od kandydata wymagamy:

- Minimum 2 letnie do wiadczenie na rynku szpitalnym/w programach lekowych w obszarze Immunologii.
- Wysoka kultura osobista i etycznie w dzia ł aniu,
- My ł enie analityczne,
- Proaktywno , gotowo definiowania plan ó w i cel ó w operacyjnych, zaangaż owanie, systematyczno w dzia ł aniu, skuteczna komunikacja i wsp ó ł praca mi dzyfunkcyjna
- J ęzyk angielski na poziomie „ working level ”,
- Wykszta ł cenie wy szej, preferowane medyczne lub pokrewne,
- Prawo jazdy kat.B.

Oczekiwane umiej tno ci i kompetencje

- wysoki poziom samodzielno ci oraz kreatywno ci
- przedsi biorczo w dzia ł aniach oraz ch 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>

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
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.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10032249-key-account-manager-immunology>

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----ImmunologyREQ-10032249-1>

5. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/NovartisCareers/job/Warsaw/Key-Account-Manager----ImmunologyREQ-10032249-1>