Customer Engagement Lead

Job ID
REQ-10020222

12月 03, 2024

Japan

摘要

職務内容
Customer Engagement Lead/PNH Specialist
※ご本人の経験、希望、特性に合わせて最終的にCustomer Engagement LeadかPNH Specialistのどちらの職務が適切か判断します。詳細は職務内容をご覧ください。

About the Role

【Customer Engagement Lead主要な責務】

血液疾患領域に影響力をもつ学会・顧客と強固でかつ永続的な信頼関係を構築しノバルティスのプレゼンスを向上させるために関係部署との協働を促進し成果を最大化させる

血液疾患領域に影響力をもつ学会・顧客と信頼関係を高めるためのビジネスプランを策定し、目標達成にむけて必要な活動を実施する

血液疾患領域に影響力のもつ学会・顧客との関係をマネージメントしながら、リーダーシップを発揮し、売上や生産性の向上、その他の業績目標を達成できる自分およびチームの業績目標の達成に対して責任を持つ

血液疾患領域に影響力をもつ学会・顧客満足を向上・維持する。

血液疾患領域に影響力をもつ顧客の情報、市場環境、主要競合他社の市場データ、などに関する必要な情報を収集し、常に最新の状態を保つ

血液疾患領域や製品知識および学会情報を取得しチームに対してコーチングやフィードバックを提供する。

血液疾患領域に精通し製品スペシャリストとしても、KOLとアンメッドメディカルニーズに対して意見交換ができ、必要に応じて関係部署の社員へのトレーニング、および育成を行う

【PNH Specialist 主要な責務】

目標達成を達成するためにビジネスプランを作成し、達成にむけて必要な活動を実施する

特にPNH領域に精通し製品スペシャリストとして、KOLとアンメッドメディカルニーズに対して意見交換ができ、必要に応じて関係部署の社員へのトレーニング、および育成を行う

PNH領域や製品知識を取得しチームに対してコーチングやフィードバックを提供する。

PNH領域に影響力をもつ顧客の情報、市場環境、主要競合他社の市場データ、などに関する必要な情報を収集し、常に最新の状態を保つ。

【Customer Engagement Lead/PNH Specialistに共通する主要な責務】

必要な業績を達成するために、リソースの効果的な配分を管理および最適化する。

与えられた経費予算を管理する。

関連する部署とのコミュニケーションの橋渡し役を務める

すべての報告および管理業務を迅速かつ正確に完了する

ノバルティスのコンプライアンス、方針および手順の範囲内で業務を行い、全ての報告者（直接および間接の部下）が同様に行う文化を築く。

ノバルティス製品に関連する技術的な苦情/有害事象/特別なケースシナリオの報告を受領後24時間以内に行う。

マーケティングサンプルの配布（該当する場合）

【主要な業績指標】

売上収益および市場シェア目標の達成度（計画対比）

顧客エンゲージメントレベルの向上と維持

監視および報告システムを通じた合意された予算内での営業経費の管理。

割り当てられた担当顧客における顧客エンゲージメントLVの維持。

フィールドフォースの効率、製品発売成功率。

患者および顧客中心のプログラムの開発。

【業務経験】

新規顧客/エリアの開拓に臆することなく挑戦できる意欲と実績

他部署と協働できる能力と実績

ヘルスケア/製薬/関連ビジネスにおける販売経験。

新薬発売経験

製薬業界の変化する動向を理解する能力。

学会理事やKOL,AOLとの関係構築の維持と実績血(液疾患領域の経験がなくても可）

血液疾患領域における市場知識および顧客ネットワークを有していればなお可

【言語】

日本語母(国語LV）

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

部門
International

Business Unit
Universal Hierarchy Node

地点
Japan

站点
Toranomon (NPKK Head Office)

Company / Legal Entity
JP05 (FCRS = JP005) Novartis Pharma K.K.

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Regular

Shift Work
No

Apply to Job

利便性と合理的配慮

ノバルティス は 障害 を 持 つ 個人 と 協力 し、合理的配慮 を 提供 することをお 約束 します。健康状態 や 障害 を 理由 に 採用 プロセス のいかなる 部分 においても、あるいは 職務 の 必須事項 を 果 たすた めに 合理的配慮 が 必要 な 場合 は midcareer-r.japan@novartis.com 宛 てに 電子 メール をお 送 りください。その 際 ご 依頼内容、ご 連絡先、求人票 の 番号 を 明 してください。

Job ID
REQ-10020222

Customer Engagement Lead

Apply to Job

Source URL:
https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10020222-customer-engagement-lead-ja-jp

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/ja-JP/NovartisCareers/job/Toranomon-NPKK-Head-Office/Customer-Engagement-LeadREQ-10020222-6
5. mailto:midcareer-r.japan@novartis.com
6. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ja-JP/NovartisCareers/job/Toranomon-NPKK-Head-Office/Customer-Engagement-LeadREQ-10020222-6