

KAM - Neurologia (ma ł opolskie, podkarpackie)

Job ID
REQ-10058891

7月 30, 2025

Poland

摘要

Lokalizacja - wojew ó dztwa: ma ł opolskie, podkarpackie

Obszar terapeutyczny: neurologia (stwardnienie rozsiane)

Novartis nie oferuje wsparcia w relokacji dla tej roli: prosimy o aplikacje wy ł ą cznie je ś li lokalizacja jest dla Ciebie dost ę pna.

Na stanowisku Kierownika ds. Kluczowych Klient ó w b ę dziesz odpowiedzialny za realizacj ę cel ó w sprzeda Ź owych w wyznaczonym terenie. Twoj ą rol ą b ę dzie nawi ą zywanie oraz utrzymanie najwy Ź szej klasy relacji z kluczowymi interesariuszami. Rozwijajac dog ł ę bne zrozumienie problem ó w, z jakimi borykaj ą si ę oni w obszarze opieki nad pacjentami ze stwardnieniem rozsianym, b ę dziesz m ó g ł realnie wp ł yn ą ć na popraw ę jako ś ci opieki nad pacjentami w Polsce.

About the Role

Kluczowe obowi ą zki:

- Realizacja celów w sprzedaży poprzez promowanie produktu wśród lekarzy specjalistów (neurologów)
- Współpraca z liderami opinii (KOL), dyrekcją szpitali, a także administracją i apteką szpitalną na podległym terenie
- Opracowywanie strategii oraz dedykowanych planów działania w przypisanych obszarach
- Analizowanie sytuacji rynkowej, w tym działań wywiadowczych dotyczących kluczowych klientów i kluczowych konkurentów
- Organizowanie wydarzeń dla klientów i innych programów samodzielnie lub we współpracy z działem marketingu/medycznym, zgodnie z uzgodnionymi planami taktycznymi

Kluczowe Wymagania:

- Min. 3-letnie doświadczenie w branży farmaceutycznej i/lub w sektorze ochrony zdrowia
- Doświadczenie w sprzedaży
- Doświadczenie w pracy w zespole i zarządzaniu kluczowymi obszarami i klientami
- Płynny polski w mowie i piśmie
- Przynajmniej pasywna znajomość języka angielskiego (ułatwi ci pracę np. z naszymi wewnętrznymi systemami)

Mile widziane:

- Doświadczenie w neurologii
- Wykształcenie medyczne lub pokrewne
- Umiejętność skutecznego wykorzystywania narzędzi digitalowych w codziennej pracy i poszukiwania innowacyjnych rozwiązań, dostosowanych do zmieniającej się sytuacji rynkowej

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
Universal Hierarchy Node

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-10058891

KAM - Neurologia (ma ł opolskie, podkarpackie)

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10058891-kam-neurologia-malopolskie-podkarpackie>

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/Novartis_Careers/job/Warsaw/Kierownik-ds-Kluczowych-Klientw---NeurologiaREQ-10058891-1

5. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/NovartisCareers/job/Warsaw/Kierownik-ds-Kluczowych-Klientw---NeurologiaREQ-10058891-1>