

KAM - Neurologia (wielkopolskie, zachodniopomorskie)

Job ID
REQ-10060537

8月 27, 2025

Poland

摘要

Lokalizacja - województwa: wielkopolskie, zachodniopomorskie

Obszar terapeutyczny: neurologia (stwardnienie rozsiane)

Novartis nie oferuje wsparcia w relokacji dla tej roli: prosimy o aplikacje wyłącznie jeśli lokalizacja jest dla Ciebie dostępna.

Na stanowisku Kierownika ds. Kluczowych Klientów będziesz odpowiedzialny za realizację celów w sprzedaży w wyznaczonym terenie. Twoją rolą będzie nawiązywanie oraz utrzymanie najwyższej klasy relacji z kluczowymi interesariuszami. Rozwijając dogłębne zrozumienie problemów, z jakimi borykają się oni w obszarze opieki nad pacjentami ze stwardnieniem rozsianym, będziesz mógł realnie wpłynąć na poprawę jakości opieki nad pacjentami w Polsce.

About the Role

Kluczowe obowiązki:

- Realizacja celów 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

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-10060537

KAM - Neurologia (wielkopolskie, zachodniopomorskie)

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10060537-kam-neurologia-wielkopolskie-zachodniopomorskie>

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/KAM---Neurologia--wielkopolskie--zachodniopomorskie-REQ-10060537
5. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Warsaw/KAM---Neurologia--wielkopolskie--zachodniopomorskie-REQ-10060537