

Key Account Manager - Established Brands

Job ID
REQ-10061776

9月 10, 2025

Poland

摘要

Lokalizacja: Poznań, Wrocław, Bydgoszcz, część Łodzi

Ze względu na rozmieszczenie ośrodków medycznych, idealnym miejscem zamieszkania kandydata/kandydatki będzie Poznań.

180! W tylu krajach nasze produkty są dostępne. Naszą obecność w Polsce zaznaczamy na niemal każdym etapie życia leku - od badań klinicznych, poprzez produkcję aż 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

specjalist ó w,

- Wsp ó ł praca z KOLami, dyrekcj ą szpitali, a tak ż e administracj ą i aptek ą szpitaln ą na podleg ł 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 ś ci proces ó w i program ó w, sugerowanie nowych rozwi ą za ń oraz analiza ich op ł acalno ś ci i wykonalno ś ci,
- Realizacja akcji podnosz ą cych ś wiadomo ś ć spo ł eczn ą schorze ń zwi ą zanych ze specyfik ą produktu,
- Regularne monitorowanie wynik ó w za ł o ż e ń marketingowych produkt ó w w ł asnych oraz konkurencyjnych, przygotowywanie raport ó w efektywno ś ci promocji,
- Praca projektowa w otoczeniu mi ę dzyfunkcyjnym oraz mi ę dzydywizyjnym.

Od kandydata wymagamy:

- Minimum 2 letnie do ś wiadczenie na rynku szpitalnym/w programach lekowych.
- My ś lenie analityczne,
- Proaktywno ś ć , gotowo ś ć definiowania plan ó w i cel ó w operacyjnych, zaangaż owanie, systematyczno ś ć w dzia ł aniu, skuteczna komunikacja i wsp ó ł praca mi ę dzyfunkcyjna
- J ę zyk angielski na poziomie ś rednio zaawansowanym
- Prawo jazdy kat.B.

Oczekiwane umiej ę tno ś ci i kompetencje

- wysoki poziom samodzielno ś ci oraz kreatywno ś ci

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-10061776

Key Account Manager - Established Brands

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10061776-key-account-manager-established-brands>

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/Key-Account-Manager---Established-BrandsREQ-10061776
5. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Warsaw/Key-Account-

Manager---Established-BrandsREQ-10061776