

Key Account Manager - Południowo-Wschodnia Polska

Job ID
REQ-10062109

9月 16, 2025

Poland

摘要

Zakres terytorialny: województwa małopolskie, śląskie, świętokrzyskie, podkarpackie
Obszar terapeutyczny: onkohematologia

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

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

Kluczowe obowiązki:

- Kierowanie sprzedażą, promocją i rozwojem na podległym terenie w celu osiągnięcia wyznaczonych celów.
- Opracowywanie strategii rozwoju klienta oraz dedykowanych planów działania KAM dla przypisanych klientów, dostosowanych do celów ośrodków i ich realizacja.
- Przygotowywanie strategii i indywidualnych planów taktycznych oraz wnoszenie strategicznego wkładu w zakresie analizy, przyszłego potencjału i kluczowych programów wymaganych dla ośrodków/klientów.
- Przygotowywanie i negocjowanie umów oraz kierowanie inicjatywami, które firma uruchamia w celu dotarcia do konkretnego klienta.
- 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 biznesowymi planami taktycznymi.
- Realizacja planu działań sprzedażowych oraz osiągnięcie uzgodnionych celów sprzedażowych i szerszych celów wydajnościowych dla własnej części organizacji.

Kluczowe Wymagania

- Min. 3-letnie doświadczenie w branży farmaceutycznej i/lub w sektorze ochrony zdrowia.
- Doświadczenie w pracy i zarządzaniu relacjami z kluczowymi ośrodkami i klientami.
- Płynny polski w mowie i piśmie.
- Komunikatywny język angielski.
- Umiejętności rozwiązywania problemów.
- Prawo jazdy kat. B

Mile Widziane

- Doświadczenie w obszarze hematologii
- Doświadczenie w pracy z programem lekowym

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.

Alternative Location 1

Warsaw (Sandoz), Poland

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-10062109

Key Account Manager - Po ł udniowo-Wschodnia Polska

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10062109-key-account-manager-poludniowo-wschodnia-polska>

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---Poudniowo-Wschodnia-PolskaREQ-10062109
5. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Warsaw/Key-Account-Manager---Poudniowo-Wschodnia-PolskaREQ-10062109