

Gestionnaire de comptes clés – Ville de Québec

Job ID
REQ-10083603

8月 14, 2026

Canada

Available in: Français [English](#)

摘要

#LI-Remote

Lieu principal : Ville de Québec, Trois-Rivières, Chicoutimi, Rimouski, Drummondville

Êtes-vous passionné(e) par l'amélioration de l'accès des patients à des thérapies novatrices et motivé(e) par la possibilité d'avoir un impact concret sur la vie des personnes atteintes de cancer? En tant que Gestionnaire de comptes clés, vous jouerez un rôle essentiel dans l'accélération de l'accès aux thérapies par radioligands (RLT), en développant des partenariats stratégiques, en renforçant les réseaux de références et en identifiant des occasions d'optimiser le parcours des patients.

Il s'agit d'un poste hautement visible où votre capacité à influencer les parties prenantes, à naviguer dans des systèmes de santé complexes et à stimuler la performance des comptes contribuera directement à améliorer les résultats pour les patients et les professionnels de la santé.

About the Role

Principales responsabilités

- Stimuler la performance du territoire et atteindre les objectifs commerciaux auprès des comptes assignés.
-   laborer des plans stratégiques pour les comptes clés, alignés sur les priorités de la marque et de l'entreprise.
-   tablir des relations de confiance avec les professionnels de la santé et les principaux décideurs.
- Renforcer les parcours de référence afin d'améliorer l'identification et l'accès des patients admissibles.
- Organiser et mettre en œuvre des programmes éducatifs et des activités d'engagement auprès des parties prenantes.
- Collaborer avec les équipes interfonctionnelles afin d'offrir des solutions intégrées aux clients.
- Soutenir le développement de leaders d'opinion clés et de champions du milieu de la santé.
- Cartographier les parcours de soins des patients et cerner les occasions d'améliorer la coordination des soins.
- Gérer avec précision les renseignements sur les clients et les activités dans les systèmes de gestion de la relation client.
- Assurer la conformité à toutes les politiques de l'entreprise, aux exigences de production de rapports et aux indicateurs clés de performance.

Exigences essentielles

- Baccalauréat en sciences, en administration des affaires, en soins de santé ou dans un domaine connexe.
- Minimum de 5 ans d'expérience réussie en vente pharmaceutique spécialisée.
- Expertise démontrée en gestion stratégique des comptes clés et en planification des affaires.
- Solides compétences en établissement de relations, en influence et en engagement des parties prenantes.
- Capacité évoluer dans des systèmes de santé et des environnements clients complexes.
- Expérience dans la gestion de priorités multiples dans un environnement hautement interfonctionnel.
- Excellentes compétences en communication et en collaboration avec divers groupes de parties prenantes.
- Capacité à se déplacer sur l'ensemble du territoire, y compris avec des nuitées, au besoin.
- Langues : français parlé et écrit de niveau avancé, et anglais parlé et écrit de niveau intermédiaire.

La maîtrise de l'anglais est requise pour ce poste en raison de la nécessité d'interagir et de participer à des réunions nationales et internationales tenues en anglais, ainsi que d'examiner des documents scientifiques et stratégiques principalement disponibles en anglais. Ces responsabilités constituent une partie essentielle du rôle et ne peuvent pas être exercées efficacement uniquement en français.

Exigences souhaitables

- Expérience en oncologie, en médecine nucléaire ou dans des domaines thérapeutiques

spécialisés connexes.

- Expérience en développement de parcours patients, en navigation dans le système de santé ou en initiatives d'accès des patients.

Chez Novartis Canada, nous sommes déterminés à être un partenaire et un défenseur de confiance, avec une compréhension approfondie des besoins des patients tout au long du parcours de soins – du développement de médicaments au diagnostic, à l'accès et au-delà. Nous y parvenons notamment en tirant parti des données, de la technologie et des partenariats.

Recherche et développement nous nous concentrons sur quatre domaines thérapeutiques principaux : cardiovasculaire, rénal et métabolique, immunologie, neurosciences et oncologie. Nous développons et offrons également des traitements par l'intermédiaire d'autres marques promues et établies, qui aident aujourd'hui des millions de patients. Au cours des trois dernières années, notre investissement annuel moyen en recherche et développement au Canada a dépassé 30 millions de dollars, et nous menons des essais cliniques dans toutes les régions du Canada.

Engagement envers la diversité et l'inclusion Novartis s'engage à bâtir un environnement de travail exceptionnel et inclusif, ainsi que des équipes diversifiées représentatives des patients et des communautés que nous servons.

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>

Benefits and Rewards: Learn about all the ways we'll help you thrive personally and professionally. [Read our handbook \(PDF 30 MB\)](#)

部门

International

Business Unit

Other

地点

Canada

站点

Field Sales (Canada)

Company / Legal Entity

CA04 (FCRS = CA004) NOVARTIS PHARMA CANADA INC.

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

CDI (Ventes)

Shift Work

No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6a7f70b2bbafc461699060", provider: { widgetId: "10m7rm1pm", partnerId:
"2076321", uiConfId: "55802022" }, playback: { autoplay: false, autopause: false, muted: false, loop:
false }, sources: { options: {}, startTime: 0 }, disableUserCache: "true", plugins: {}, sources: { options:
{}, startTime: 0 }, ui: { showCCButton: false, settings: { showQualityMenu: true, showSpeedMenu:
false }, components: { fullscreen: { disableDoubleClick: false } }, uiComponents: [ { presets:
['Playback', 'Live'], area: 'BottomBarRightControls', replaceComponent: 'Fullscreen', get:
kPlayer.ui.components.Remove } ] } }; // Check and add plugins only if they exist if
(kPlayer.plugins["download"]) { config.plugins.download = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["transcript"]) { config.plugins["playkit-js-transcript"] = { position: "right", // Default:
bottom;('left', 'right', 'top', 'bottom') to enable transcript. expandMode: "over", // Default:
alongside;('alongside', 'hidden', 'over') expandOnFirstPlay: false, showTime: true, downloadDisabled:
false, printDisabled: false, disable: true }; } if (kPlayer.plugins["preventSeek"]) {
config.plugins.preventSeek = { preventSeekForward: false, preventSeek: false }; }
config.plugins.floating = { disable: true }; if (kPlayer.plugins["navigation"]) { config.plugins.navigation =
{ position: "right", expandMode: "over", expandOnFirstPlay: false, visible: false }; } if
(kPlayer.plugins["hotspots"]) { config.plugins["playkit-js-hotspots"] = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["moderation"]) { config.plugins["playkit-js-moderation"] = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["info"]) { config.plugins["playkit-js-info"] = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["share"]) { config.plugins.share = { disable: true }; } config.ui.uiComponents = []; if
(kPlayer.plugins["googleAnalytics"]) { config.plugins.googleTagManager = {};
config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking = {};
config.plugins.googleTagManager.containerId = 'GTM-57RJQ5';
config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking.custom = [];
```

```
config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking = { preset: { coreEvents: true, UIEvents: false, playlistEvents: false, castEvents: false } }; }
```

```
// Ensure the global player registry array always exists, regardless of embed type.  
window.kalturaPlayerVideos = window.kalturaPlayerVideos || []; try { var thumbEmbedPromise =  
_thumbnailEmbed({config, mediaInfo: {entryId: "1dgfvmafo"}}); // _thumbnailEmbed() returns a  
Promise that resolves with the player instance // when the user clicks the thumbnail. Use .then() to  
capture the player directly. thumbEmbedPromise .then(function(player) {  
window.kalturaPlayerVideos.push(player); // Notify kaltura_dataLayer.js that a new player is ready so  
it can // attach custom event listeners immediately, regardless of when // the user clicked the  
thumbnail relative to page load. document.dispatchEvent(new CustomEvent('kalturaPlayerReady', {  
detail: { player: player } })); }) .catch(function(error) { console.error(error); }); } catch (e) {  
console.error(e.message) }
```

Job ID
REQ-10083603

Gestionnaire de comptes clés – Ville de Québec

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10083603

Gestionnaire de comptes clés – Ville de Québec

[Apply to Job](#)

Source URL:
<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10083603-gestionnaire-de->

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10083603-key-account-manager-quebec-city>
2. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
3. <https://www.novartis.com/sites/novartiscom/files/novartis-life-handbook.pdf>
4. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/fr-CA/NovartisCareers/job/Field-Sales-Canada/Key-Account-ManagerREQ-10083603-2>
5. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/fr-CA/NovartisCareers/job/Field-Sales-Canada/Key-Account-ManagerREQ-10083603-2>