NOVARTIS

Account Manager (m/w/d) TA: Onko/Prostate Cancer

Job ID
REQ-10092466

十一月 12, 2026

Austria

Verfügbar in: Deutsch | English | Español | Français | Italiano | 日本語 | Nederlands | Русский | Slovenščina | Türk | 中文

摘要

Gebiet: Wien, Burgenland, Steiermark, Kärnten, Teilgebiet Niederösterreich, starker Fokus auf Ost-Österreich

#LI-hybrid

The Account Manager is responsible for driving the success of a priority brand in Prostate Cancer within complex accounts by addressing clinical & non-clinical barriers to patient access and enabling optimal patient pathways. In the RLT context, the role leads strategic account management in Austria, building strong stakeholder partnerships across Nuclear Medicine, Oncology, and Urology to address customer needs, accelerate access, and support a customer-centric commercial model. The role focuses on coordinated cross-functional engagement, stakeholder alignment, and system-level problem solving across the healthcare ecosystem in line with Novartis policies, ethical standards, and compliance requirements.

About the Role

Major Accountabilities

-Verantwortlich f ü r die F ö rderung von Vertrieb, F ö rderung und Entwicklung in den ausgewiesenen Konten, um kommerzielle Ziele zu erreichen
-Entwickeln Sie eine Kundenentwicklungsstrategie, spezielle KAM-Aktionspl ä ne f ü r zugewiesene Konten, richtet sich an Kontozielen aus und f ü hrt sie aus.
-F ü hren Sie die Vorbereitung von Strategien und individuellen taktischen Pl ä nen und geben Sie strategische Beitr ä ge in Bezug auf Analyse, zuk ü nftiges Potenzial und Schl ü sselprogramme, die f ü r die Konten erforderlich sind
-Vorbereiten und Aushandeln von Vertr ä gen und Leitfaden f ü r Initiativen, die das Unternehmen startet, um auf ein bestimmtes Konto zu zielen
-Analysieren der Marktsituation einschlie ß lich wettbewerbsorientierter Intelligence-Aktivit ä ten auf Schl ü sselkonten und wichtigen Wettbewerbern
-Organisieren Sie Kundenveranstaltungen und andere Programme unabh ä ngig oder mit Marketing/medizinischer Abteilung, im Einklang mit vereinbarten gesch ä ftstaktischen Pl ä nen
-Tragen Sie zur Kartierung von Stakeholdern bei, einschlie ß lich Segmentierung und Profilerstellung, und liefern Sie genaue und zeitnahe Daten f ü r das Novartis CRM-System.
-Verantwortlich f ü r die Durchf ü hrung des Vertriebsbetriebsplans und f ü r die Erreichung vereinbarter Verk ä ufe und umfassenderer Leistungsziele f ü r den eigenen Teil der Organisation.
-Entwicklung eines effektiven Vertriebsteams durch Schulung und Coaching oder Management wichtiger kommerzieller Programme
-Meldung von technischen Beschwerden / unerw ü nschten Ereignissen / Sonderfallszenarien im Zusammenhang mit Novartis-Produkten innerhalb von 24 Stunden nach Erhalt
-Verteilung von Vermarktungsmustern (falls zutreffend)

Key Performance Indicators

Verantwortlich f ü r die Verwaltung von Schl ü sselkonten auf lokaler Ebene, in der Regel die Verwaltung eines kleinen Teams oder die Verwaltung bestimmter Konten/Beziehungen. Verwalten Sie die Gesch ä ftsbeziehung und Aktivit ä ten mit Schl ü sselkonten, um die Beziehung zu f ö rdern und zu erweitern und die Umsatzziele zu erhalten. Entwicklung und Pflege von Beziehungen zu wichtigen Stakeholdern innerhalb von Accounts, Entwicklung eines tiefen Verst ä ndnisses der Kundenherausforderungen in Bezug auf Patienten und Identifizieren von L ö sungen, die die Patientenversorgung verbessern.

Work Experience

-Umgang mit Qualit ä tsmetriken und -problemen
-Design klinischer Studien, Daten ü berpr ü fung und Berichterstattung
-Innovative und analytische Technologien

Skills

-Kontof ü hrung
-Verg ü tungsmanagement (Mitarbeitende)
-Computerprogrammierung

Kosmetik
CRM (Kundenbeziehungsmanagement)
Kundenbetreuung
Außendienst
Key Account Management
Merchandising
Multitasking-Fähigkeiten
Büroverwaltung
Patientenversorgung
Beschaffung
Promotion (Marketing)
Umsatz
Vertriebsaktivitäten
Strategische Führung
Unterstützende Dienstleistungen

Language

Englisch

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)

Primary location salary range
€ 66,918.00 - € 119,100.00

部門
International

Business Unit
General Management

地点

Austria

站点
Vienna

Company / Legal Entity
AT06 (FCRS = AT006) Novartis Pharma GmbH

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Regul ä r

Shift Work
No

var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId: "kalturaplayer6af5e56ccda98644951807", 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) }

Unterstützungen für BewerberInnen mit Behinderungen

Wenn Sie aufgrund einer Erkrankung, einer körperlichen Behinderung oder eines neurodiversen Zustandes eine Unterstützung bei terschiedlichen Teilen des Rekrutierungsprozesses benötigen, wenden Sie sich bitte an disabilities.austria@novartis.com und teile n Sie uns die Art Ihrer Anfrage sowie Ihre Kontaktinformationen mit. Unsere Unterstützung umfasst die Beratung zu geeigneten Positionen sowie die Begleitung bei allen Phasen des Bewerbungsprozesses. Das österreichische Gesetz sieht die Möglichkeit vor, die örtliche Behindertenvertrauensperson (BVP) in das Bewerbungsverfahren einzubeziehen. Wenn Sie dies wünschen, teilen Sie uns dies bitte vorab als Vermerk in Ihrem Lebenslauf mit.

Job ID
REQ-10092466

Account Manager (m/w/d) TA: Onko/Prostate Cancer

Apply to Job



Job ID

Account Manager (m/w/d) TA: Onko/Prostate Cancer

Apply to Job

Source URL:
https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10092466-account-manager-mwd-ta-onkoprostate-cancer-de-de

List of links present in page

1. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10092466-account-manager-mwd-ta-onkoprostate-cancer
2. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10092466-account-manager-mwd-ta-onkoprostate-cancer-es-es
3. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10092466-account-manager-mwd-ta-onkoprostate-cancer-fr-fr
4. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10092466-account-manager-mwd-ta-onkoprostate-cancer-it-it
5. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10092466-account-manager-mwd-ta-onkoprostate-cancer-ja-jp
6. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10092466-account-manager-mwd-ta-onkoprostate-cancer-nl-nl
7. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10092466-account-manager-mwd-ta-onkoprostate-cancer-ru-ru
8. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10092466-account-manager-mwd-ta-onkoprostate-cancer-sl-si
9. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10092466-account-manager-mwd-ta-onkoprostate-cancer-tr-tr
10. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10092466-account-manager-mwd-ta-onkoprostate-cancer-zh-cn
11. https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture
12. https://www.novartis.com/sites/novartiscom/files/novartis-life-handbook.pdf
13. mailto:disabilities.austria@novartis.com
14. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/NovartisCareers/job/Vienna/Account-Manager--m-w-d--TA--Onko-Prostate-CancerREQ-10092466
15. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/NovartisCareers/job/Vienna/Account-Manager--m-w-d--TA--Onko-Prostate-CancerREQ-10092466