NOVARTIS

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

Job ID
REQ-10092466

十一月 12, 2026

Austria

Disponibile in: Italiano | Deutsch | English | Espa ñ ol | Fran ç ais | 日本語 | Nederlands | P y c c к и й | Sloven š č ina | T ü rk | 中文

摘要

Gebiet: Wien, Burgenland, Steiermark, K ä rnten, Teilgebiet Nieder ö sterreich, starker Fokus auf Ost-Ö sterreich

#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

~Responsabile della promozione, della promozione e dello sviluppo dei conti designati per raggiungere gli obiettivi commerciali
~Sviluppare la strategia di sviluppo dei clienti, piani d'azione KAM dedicati per gli account assegnati, allinea gli obiettivi del conto ed esegue.
~Guidare la preparazione di strategie e piani tattici individuali e dare un contributo strategico in termini di analisi, potenziale futuro e programmi chiave necessari per i conti
~Preparare e negoziare i contratti e guidare le iniziative che l'azienda lancia per indirizzare un conto particolare
~Analizzare la situazione del mercato, comprese le attività di intelligence competitiva sui conti chiave e sui principali concorrenti
~Organizzare eventi con i clienti e altri programmi in modo indipendente o con reparto marketing/medico, in linea con i piani tattici aziendali concordati
~Contribuire alla mappatura delle parti interessate, inclusa la segmentazione e la profilazione e fornire dati accurati e tempestivi per il sistema CRM Novartis.
~Responsabile della guida del piano operativo di vendita e del raggiungimento di vendite concordate e di obiettivi di prestazioni più ampi per la propria parte dell'organizzazione.
~Sviluppare un team di vendita efficace attraverso la formazione e il coaching o la gestione di programmi commerciali chiave
~Segnalazione di reclami tecnici / eventi avversi / scenari di casi speciali relativi ai prodotti Novartis entro 24 ore dal ricevimento
~Distribuzione di campioni di marketing (se del caso)

Key Performance Indicators

Responsabile della gestione degli account chiave a livello locale, in genere la gestione di un team di piccole dimensioni o la gestione di account/relazioni specifici. Gestire la relazione commerciale e le attività con i conti chiave al fine di promuovere ed estendere la relazione e ottenere gli obiettivi di vendita. Sviluppare e mantenere relazioni con le principali parti interessate allinterno degli account, sviluppando una profonda comprensione delle sfide dei clienti rispetto ai pazienti e identificando soluzioni che migliorano la cura del paziente.

Work Experience

Gestione delle metriche e dei problemi di qualità
Progettazione di studi clinici, revisione dei dati e reporting
Tecnologie innovative e analitiche

Skills

Gestione dell'account
Gestione delle retribuzioni (dipendenti)
Programmazione informatica
Cosmesi
CRM (Gestione delle relazioni con i clienti)

Assistenza
Vendite sul campo
Gestione dei Key Account
Merchandising
Abilit à multitasking
Amministrazione dell'ufficio
Cura del paziente
Approvvigionamento
Promozione (Marketing)
Vendite
Operazioni di vendita
Leadership strategica
Servizi di supporto

Language

Inglese

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

部门
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
Regolare

Shift Work
No

var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId: "kalturaplayer6af5e6baa92f7097246838", 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-10092466

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

Apply to Job



Job ID
REQ-10092466

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-

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-de-de
2. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10092466-account-manager-mwd-ta-onkoprostate-cancer
3. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10092466-account-manager-mwd-ta-onkoprostate-cancer-es-es
4. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10092466-account-manager-mwd-ta-onkoprostate-cancer-fr-fr
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. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/NovartisCareers/job/Vienna/Account-Manager--m-w-d--TA--Onko-Prostate-CancerREQ-10092466
14. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/NovartisCareers/job/Vienna/Account-Manager--m-w-d--TA--Onko-Prostate-CancerREQ-10092466