

Key Account Manager - CARDIO

Job ID
REQ-10030422

1月 15, 2025

Poland

摘要

Key Account Manager - CARDIO

Lokalizacja : Województwo Dolnośląskie oraz Opolskie.

Ze względu na rozmieszczenie ośrodków w medycznych, idealnym miejscem zamieszkania kandydata będzie Wrocław, Opole bądź okolice.

About the Role

180! W tylu krajach nasze produkty są dostępne. Nasz obecny rynek w Polsce zaznaczamy na niemal każdym etapie życia leku - od badań klinicznych, poprzez produkcję aż po dostarczanie leków pacjentom i najnowszej wiedzy medycznej lekarzom.

Job Description

Twoje kluczowe obowiązki:

- Realizacja założeń celów w sprzedaży i promowanie produktu w grupie lekarzy specjalistów,
- Współpraca z KOLami, dyrekcją szpitali, a także administracją i aptekami szpitalnymi na podległym terenie,
- Bliska współpraca z działem Marketingu przy realizacji planów marketingowych na swoim terenie,
- Prowadzenie i rozwijanie projektów marketingowych - ocena skuteczności procesów i programów, sugerowanie nowych rozwiązań oraz analiza ich opłacalności i wykonalności,
- Realizacja akcji podnoszących świadomość społeczną chorób związanych ze specyfiką produktu,
- Regularne monitorowanie wyników założeń marketingowych produktów własnych oraz konkurencyjnych, przygotowywanie raportów efektywności promocji,
- Praca projektowa w otoczeniu multidyscyplinarnym oraz multidyscyplinarnym.

Od kandydata wymagamy:

- Minimum 2 letnie doświadczenie na rynku szpitalnym/w programach lekowych.
- Wysoka kultura osobista i etyczne w działaniu,
- Myślenie analityczne,
- Proaktywność, gotowość definiowania planów i celów operacyjnych, zaangażowanie, systematyczność w działaniu, skuteczna komunikacja i współpraca multidyscyplinarna
- Język angielski na poziomie „working level”,
- Wykształcenie wyższe, preferowane medyczne lub pokrewne,
- Prawo jazdy kat.B.

Oczekiwane umiejętności i kompetencje

- wysoki poziom samodzielności oraz kreatywności
- przedsiębiorczość w działaniach oraz chęć dalszego rozwoju

Dlaczego warto pracować w Novartis?

769 milionów ludzkich żyć skorzystało z produktów Novartis w 2020 roku i chociaż jesteśmy z tego dumni, wiemy, że możemy zrobić wiele więcej, aby poprawić i przedłużyć życie ludzi.

Wierzymy, że nowe spostrzeżenia, perspektywy i przełomowe rozwiązania mogą znaleźć się na styku nauk medycznych i innowacji cyfrowych oraz że zróżnicowane, sprawiedliwe i integracyjne środowisko inspirowane nowe sposoby pracy.

Wierzymy, że nasz potencjał może się rozwijać i rosnąć w kulturze opartej na uczciwości, ciekawości i elastyczności. Możemy odkrywać na nowo, co jest możliwe, gdy współpracujemy z odwagą, aby zdecydowanie i ambitnie stawiać czoła najtrudniejszym wyzwaniom medycznym na świecie. Ponieważ

największym ryzykiem w życiu jest ryzyko, że nigdy nie spróbujesz!

Wyobraź sobie, co Ty możesz osiągnąć w Novartis!

Zaangażowanie na rzecz różnorodności i integracji

Novartis dokłada wszelkich starań, aby tworzyć wyjątkowe, pełne integracji środowisko pracy oraz aby reprezentować zróżnicowany zespół pacjentów i społecznościami, którym służymy.

Dołącz do naszej społeczności Novartis:

Jeśli ta rola nie odpowiada Twojemu doświadczeniu lub celom zawodowym, ale chcesz pozostać w kontakcie, aby dowiedzieć się więcej o Novartis i naszych możliwościach zawodowych, dołącz do sieci Novartis tutaj: <https://talentnetwork.novartis.com/network>

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
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-10030422

Key Account Manager - CARDIO

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10030422-key-account-manager-cardio>

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/NovartisCareers/job/Warsaw/Key-Account-Manager---CARDIOREQ-10030422-1>
5. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/NovartisCareers/job/Warsaw/Key-Account-Manager---CARDIOREQ-10030422-1>