

Key Account Manager | Hematologia | lubelskie, podkarpackie, świ ę tokrzyskie

Job ID
REQ-10067293

11月 28, 2025

Poland

摘要

Zakres terytorialny: wojew ó dztwa lubelskie, podkarpackie, świ ę tokrzyskie
Obszar terapeutyczny: onkohematologia

Na stanowisku Kierownika ds. Kluczowych Klient ó w (KAM) b ę dziesz odpowiedzialny za zarz ą dzenie relacjami z wa ż nymi klientami na szczeblu lokalnym. Twój ą rol ą b ę dzie nawi ą zywanie oraz utrzymanie stosunk ó w z kluczowymi interesariuszami. Rozwijaj ą c dog ł ę bne zrozumienie problem ó w, z jakimi borykaj ą si ę nasi klienci w kontek ś cie opieki hematologicznej i onkohematologicznej, b ę dziesz m ó g ł realnie wp ł ywa ć na popraw ę opieki nad pacjentami hematologicznymi i onkohematologicznymi.

#LI-Hybrid

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.
- Umiejętność 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>

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
Sales

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 (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-10067293

Key Account Manager | Hematologia | lubelskie, podkarpackie, ś w i ę tokrzyskie

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10067293-key-account-manager-hematologia-lubelskie-podkarpackie-swietokrzyskie>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>
3. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Warsaw/Key-Account-Manager---Hematologia---lubelskie--podkarpackie--witokrzyskieREQ-10067293
4. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Warsaw/Key-Account-Manager---Hematologia---lubelskie--podkarpackie--witokrzyskieREQ-10067293