

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

Job ID
REQ-10070268

1月 29, 2026

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

Rewards

At Novartis, we're committed to reimagining medicine together - and rewarding the people who make it happen.

Expected Annual Base Salary Range for role:

- Poland: PLN 130,200.00 - 241,800.00

The salary offered is determined based on gender-neutral objectives, such as relevant skills, competencies and experience in accordance with the Novartis pay setting policy and upon joining Novartis will be reviewed periodically.

The rewards of being part of our team go far beyond base pay and incentives. We also offer a variety of competitive benefits in kind to help you thrive personally and professionally, such as insurance plans, retirement plans, wellbeing resources and global recognition programs. In addition, we provide flexible and hybrid working options, where possible, and minimum 14 weeks paid parental leave.

You will be eligible for a company vehicle or a car allowance in accordance with the applicable local Novartis policies and guidelines.

Pay equity is a fundamental principle of our employment policy and reflects our commitment to create a diverse, equitable and inclusive environment that treats all employees with dignity and respect, as outlined in our Code of Ethics.

Read our brochure to learn more about our global total rewards offering:
<https://www.novartis.com/sites/novartiscom/files/novartis-life-handbook.pdf>

Note: Benefits and compensation may vary by country and are subject to local legal requirements, including provisions of collective bargaining agreements where applicable. A full overview of your compensation package, including any relevant collective bargaining agreement details applicable to your role based on your employment location and Novartis employer entity, will be communicated separately to you during the application process.

Commitment to Diversity and Inclusion / EEO paragraph:

Novartis is committed to building an outstanding, inclusive work environment and diverse teams representative of the patients and communities we serve.

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
z ₣ 130,200.00 - z ₣ 241,800.00

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 (Sales) (Fixed Term)

Shift Work
No

```
function adjustKalturaPlayer() { var deviceWidth = window.innerWidth ||
document.documentElement.clientWidth || document.body.clientWidth; var mediaElement =
document.getElementById("kalturaplayer6981eaecb2c3b713117917"); var mediaContainer =
mediaElement.closest('.nc-kaltura-media'); var originalWidth = "1200px"; var originalHeight = "674px";
var originalWidthValue = parseFloat(originalWidth); var originalHeightValue =
parseFloat(originalHeight); var mediaType = "video"; var isResponsive = false; // Get computed styles
of the container element. var parentStyles = window.getComputedStyle(mediaContainer); var
finalWidth = parseFloat(parentStyles.width); if (finalWidth  var config = { targetId:
"kalturaplayer6981eaecb2c3b713117917", provider: { widgetId: "10m7rm1pm", partnerId:
"2076321", uiConfId: "55802022" }, playback: { autoplay: false, autopause: false,
allowMutedAutoPlay: false, loop: false }, sources: { options: {}, startTime: 0 }, plugins: { download: {
disable: true }, "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 } }, ui: { showCCButton: false, settings: { showQualityMenu: true, showSpeedMenu: false },
components: { fullscreen: { disableDoubleClick: false } }, uiComponents: [ { presets: ['Playback',
'Live'], area: 'BottomBarRightControls', replaceComponent: 'Fullscreen', get:
KalturaPlayer.ui.components.Remove } ] } }; config.plugins.preventSeek = { preventSeekForward:
false, preventSeek: false }; config.plugins.floating = { disable: true }; config.plugins.navigation = {
position: "right", expandMode: "over", expandOnFirstPlay: false, visible: false }; config.plugins['playkit-
js-hotspots'] = { disable: true }; config.plugins['playkit-js-moderation'] = { disable: true };
config.plugins['playkit-js-info'] = { disable: true }; config.plugins.share = { disable: true };
config.ui.uiComponents = []; 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 } };

```

```

try { var kalturaPlayer = KalturaPlayer.setup(config); // Add the player to the global array. if (typeof
kalturaPlayerVideos !== 'undefined') { kalturaPlayerVideos.push(kalturaPlayer); } else { var
kalturaPlayerVideos = []; kalturaPlayerVideos.push(kalturaPlayer); } // Load the Player for other
media. kalturaPlayer.loadMedia({entryId: "1dgfvmafo"}); setTimeout(() => {
setupAutoPause(kalturaPlayerVideos); }, 500); function setupAutoPause(players) {
players.forEach((currentPlayer) => { currentPlayer.addEventListener('play', () => {
players.forEach((otherPlayer) => { if (otherPlayer !== currentPlayer && typeof otherPlayer.pause ===
'function') { otherPlayer.pause(); } })); }); }); } catch (e) { console.error(e.message) }

```



VIDEO

Novartis is committed to building an outstanding, inclusive work environment and diverse teams' representative of the patients and communities we serve.

Job ID
REQ-10070268

Key Account Manager | Hematologia | lubelskie, podkarpackie, ś wi ę tokrzyskie

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10070268

Key Account Manager | Hematologia | lubelskie, podkarpackie, ś wi ę tokrzyskie

[Apply to Job](#)

Source URL:
<https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10070268-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/sites/novartiscom/files/novartis-life-handbook.pdf>
3. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/NovartisCareers/job/Warsaw/Key-Account-Manager---Hematologia---lubelskie--podkarpackie--witokrzyskieREQ-10070268>
4. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/NovartisCareers/job/Warsaw/Key-Account-Manager---Hematologia---lubelskie--podkarpackie--witokrzyskieREQ-10070268>