

Key Account Manager | RLT| mazowieckie, podlaskie, lubelskie, wielkopolskie, łódzkie, świętokrzyskie, podkarpackie

Job ID
REQ-10071371

2月 11, 2026

Poland

摘要

#LI-Hybrid

Lokalizacja: Główny ośrodek - Warszawa, Lublin, Kielce, Białystok, Siedlce

Obszar terapeutyczny: RLT

Novartis nie oferuje wsparcia w relokacji dla tej roli: prosimy o aplikacje wyłącznie jeśli lokalizacja jest dla Ciebie dostępna.

Na stanowisku Kierownika ds. Kluczowych Klientów będziesz odpowiedzialny za zarządzanie relacjami z ważnymi klientami na szczeblu lokalnym. Twój rolą będzie nawiązanie oraz utrzymanie stosunków z kluczowymi interesariuszami. Rozwijaj głębokie zrozumienie problemów, z jakimi borykają się nasi klienci w kontekście opieki RLT/RLI, będziesz mógł realnie wpłynąć na poprawę opieki nad pacjentami RLT/RLI.

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.
- Koordynowanie i monitorowanie zamówień oraz dostaw do ośrodków w produktach RLT oraz RLI przy współpracy z Customer Service.
- Racjonalna alokacja budżetu regionalnego, dyscyplina finansowa zgodna z zasadami NVS.
- Wizyty zgodnie z SFE, terminowe raportowanie zgodne z planem.
- Przestrzeganie Kodeksu Etyki Novartis i pielęgnowanie kultury uczciwości.

Kluczowe Wymagania:

- Min. 4-letnie doświadczenie w branży farmaceutycznej i/lub w sektorze ochrony zdrowia.
- Min. 3-letnie doświadczenie na stanowisku KAM.
- Doświadczenie w pracy i zarządzaniu kluczowymi ośrodkami i klientami.
- Samodzielność oraz systematyczność w działaniu, które przekładają się na ponadprzeciętne wyniki pracy.
- Umiejętność skutecznego wykorzystywania narzędzi digitalowych w codziennej pracy i poszukiwania innowacyjnych rozwiązań, dostosowanych do zmieniającej się sytuacji rynkowej.
- Doświadczenie w sprzedaży.
- Płynny polski w mowie i piśmie.
- Komunikatywny język angielski.
- Umiejętność rozwiązywania problemów.
- Aktywny kierowca.

Mile widziane:

- Doświadczenie w terapiach radioligandowych/radioizotopowych.
- Doświadczenie w pracy z programem lekowym.
- Angielski na poziomie komunikatywnym.

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 ł 130,200.00 - z ł 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

```
var config = { targetId: "kalturaplayer69fb895d6e1b9143755131", provider: { widgetId:
"1Qm7rm1pm", partnerId: "2076321", uiConfId: "55802022" }, playback: { autoplay: false, autopause:
false, allowMutedAutoPlay: false, loop: false }, sources: { options: {}, startTime: 0 }, plugins: {},
sources: { options: {}, startTime: 0 }, ui: { showCCButton: false, settings: { showQualityMenu: true,
showSpeedMenu: false }, css : "/modules/custom/arcticnckalturaaddon/css/kalturavideo.css",
components: { fullscreen: { disableDoubleClick: false } }, uiComponents: [ { presets: ['Playback',
'Live'], area: 'BottomBarRightControls', replaceComponent: 'Fullscreen', get:
KalturaPlayer.ui.components.Remove } ] } }; // Check and add plugins only if they exist if
(KalturaPlayer.plugins["download"]) { config.plugins.download = { disable: true }; } if
(KalturaPlayer.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 (KalturaPlayer.plugins["preventSeek"]) {
config.plugins.preventSeek = { preventSeekForward: false, preventSeek: false }; }
config.plugins.floating = { disable: true }; if (KalturaPlayer.plugins["navigation"]) {
config.plugins.navigation = { position: "right", expandMode: "over", expandOnFirstPlay: false, visible:
false }; } if (KalturaPlayer.plugins["hotspots"]) { config.plugins['playkit-js-hotspots'] = { disable: true }; }
if (KalturaPlayer.plugins["moderation"]) { config.plugins['playkit-js-moderation'] = { disable: true }; } if
(KalturaPlayer.plugins["info"]) { config.plugins['playkit-js-info'] = { disable: true }; } if
(KalturaPlayer.plugins["share"]) { config.plugins.share = { disable: true }; } config.ui.uiComponents =
[]; if (KalturaPlayer.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 } }; }
```

```
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: "1_dgfvmafo"}); } catch (e) { console.error(e.message) }
```

Key Account Manager | RLT| mazowieckie, podlaskie, lubelskie, wi tokrzyskie,
podkarpackie

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10071371

Key Account Manager | RLT| mazowieckie, podlaskie, lubelskie, wi tokrzyskie,
podkarpackie

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10071371-key-account-manager-rlt-mazowieckie-podlaskie-lubelskie-swietokrzyskie-podkarpackie>

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/Kierownik-ds-Kluczowych-Klientw---RLT--mazowieckie--podlaskie--lubelskie--witokrzyskie--podkarpackieREQ-10071371>
4. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/NovartisCareers/job/Warsaw/Kierownik-ds-Kluczowych-Klientw---RLT--mazowieckie--podlaskie--lubelskie--witokrzyskie--podkarpackieREQ-10071371>