

KAM Strategic Lead

Job ID
395166BR
Jun 03, 2024
Taiwan

Summary

Erfahrene Manager in einer Key Account Management Funktion, verantwortlich für vereinbarte Ziele für die zugeordneten Konten.

In erster Linie verantwortlich für wichtige Stakeholder-Beziehungen innerhalb von Zielkunden, entwickeln Sie ein tiefes Verständnis für die individuellen Kundenbedürfnisse und identifizieren Sie gegenseitig vorteilhafte Lösungen für Novartis und Kunden durch die Erstellung und Ausführung von Account-Geschäftsplänen.

Kann für die Leitung der Key-Account-Funktion in einem kleineren Land oder einer kleineren geografischen Region verantwortlich sein

About the Role

Major Accountabilities

- ~ Verantwortlich für komplette Eigentümerschaft zugeteilter Key-Accounts. Entwickelt produkt- u. portfoliospezifische Strategien gemäß Zielvorgaben u. Kundenbedürfnissen. Richtet Account-Strategie an anderen Schlüsselfunktionen in Vertrieb, Marketing, Patientenzugang und Medical & Managed Care aus. Stellt sicher, dass Ressourcen und Support funktionsübergreifend sind.
- ~ Liefert die Account-Programme und geforderten Finanzresultate für die eigenen Key-Accounts. Arbeitet effektiv mit Kollegen anderer Funktion (z.B. Primary Care und Specialty Sales, Marketing usw.) zusammen, um Account-Umsatz zu erzielen.
- ~ Verantwortlich für Vertragsoptimierung, Zugang und Vergütung – quer über die spezifischen, für die jeweilige Rolle bzw. Geschäftseinheit relevanten Kundengruppen hinweg.
- ~ Leitet Verhandlung, Vertragsabschluss u. -einhaltung sowie das Katalogmanagement mit zugeteilten Key-Accounts
- ~ Erstellt und implementiert Programme, die auf den Aufbau langfristiger Account-Beziehungen ausgelegt sind – basierend auf einem tiefgehenden Verständnis des Kundenunternehmens, seiner Strukturen, Strategien und Prioritäten
- ~ Knüpft und pflegt langfristige Kundenpartnerschaften mit zugeteilten Key-Accounts – basierend auf einem tiefgehenden Verständnis des Kundenunternehmens, seiner Strukturen, Strategien und Prioritäten
- ~ Führt funktionsübergreifende Account-Teams und andere zugeteilte Ressourcen, um Account-Business-Pläne zu entwickeln und umzusetzen. Fungiert anderen Key-Account-Managern gegenüber als Mentor – durch Vermitteln v. Best Practices betreffs Vertragsabschluss, Account-Planentwicklung u. -durchführung sowie v. Wissen rund um Produkt-/Krankheitszustände, Kundensegmente u. Gesundheitssysteme samt Regulierungen.
- ~ Kommuniziert internen Teilhabern gegenüber Kundeneinblicke sowie Account-bezogene Aktivitäten und schließt sich mit ihnen kurz, um Geschäftsideen binnen zugeteilter Accounts zu verfolgen.
- ~ Spielt eine Schlüsselrolle in Verhandlungen auf der regionalen Ebene und bietet dem Team strategischen

Input und Support (soweit angebracht)

- ~ Evtl. verantwortl. fürs Führen d. Geschäftsbereichs/Teams Ausschreibungen im Landesinneren – via Koordinierung aller in Bezug stehenden Aktivitäten u. Teilhabern auf lokalen/regionalen Ebenen
- ~ Meldung von technischen Beschwerden / unerwünschten Ereignissen / Sonderfallszenarien im Zusammenhang mit Novartis-Produkten innerhalb von 24 Stunden nach Erhalt
- ~ Verteilung von Vermarktungsmustern (falls zutreffend)

Key Performance Indicators

- ~Vertriebserlös und Ertragswachstum in zugeteilten Accounts
- ~Strategische Kunden- und Portfolioentwicklung

Work Experience

- ~Starke funktionsübergreifende Führung
- ~Bedeutende Erfahrung in der Kontoverwaltung
- ~Starke Kundenorientierung

Skills

- ~5G-Technologie
- ~Kontoführung
- ~B2B (Business-to-Business)
- ~B2B-Vertrieb
- ~Hochbau
- ~C (Programmiersprache)
- ~Zusammenarbeit
- ~CRM (Kundenbeziehungsmanagement)
- ~Kundenbetreuung
- ~Kundenerfahrung
- ~Kundenmarketing
- ~Vielfalt und Inklusion
- ~Integriertes Marketing
- ~Internet
- ~Key Account Management
- ~Marktentwicklung
- ~Vertriebsstrategie
- ~Kleinbetrieb
- ~Fenster
- ~Drahtlose Kommunikation

Language

Englisch

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>

Division

International

Business Unit

Innovative Medicines

Location

Taiwan

Site

Kao Hsiung

Company / Legal Entity

TW03 (FCRS = TW003) Novartis (Taiwan) Co. Ltd

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

Regulär

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

iframe{ width: 100%; margin-top: 3rem; } @media screen and (max-width: 767px){ iframe{ height: 30vh !important; } } @media screen and (min-width: 768px){ iframe{ height: 34vh !important; } }

Job ID

395166BR

KAM Strategic Lead

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://prod1.adacap.com/careers/career-search/job/details/395166br-kam-strategic-lead-de-de>

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/de-DE/Novartis_Careers/job/Kao-Hsiung/KAM-Strategic-Lead_395166BR
5. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/Novartis_Careers/job/Kao-Hsiung/KAM-Strategic-Lead_395166BR