

# KAM Strategic Lead

Job ID

395166BR

Jun 03, 2024

Taiwan

## Summary

Atanan hesaplar için kararlaştırılan hedeflerden sorumlu, önemli bir hesap yönetimi işlevindeki deneyimli yöneticiler.

Öncelikle hedeflenen hesaplardaki temel paydaş ilişkilerinden sorumludur, bireysel müşteri ihtiyaçlarını derinlemesine anlamak ve hesap iş planlarının oluşturulması ve yürütülmesi yoluyla hem Novartis hem de müşteriler için karşılıklı fayda sağlayan çözümleri belirlemek.

Daha küçük bir ülkede veya coğrafi bölgede anahtar hesap işlevine liderlik eden sorumlu olabilir

## About the Role

### Major Accountabilities

~ Müşterilerin amaç ve ihtiyaçlarına atfedilebilir bir hesap geliştirme için temel strateji müşterinin stratejisi nden sorumludur ve diğer satış, pazarlama, hasta ziyaretleri, tıbbi ve yönetim bakımı adaptasyonu için uyumlu kaynaklar ve destek sağlar.

~ Temel planlar ve sonuçlar, temel şirketler ve satış, pazarlama, vb. gibi diğer ülkelerden gelen meslektaşları tarafından incelenir.

~ Sözleşmeyi optimize etmek istiyorsanız, kuruluş rolüne veya belirli müşteri grubuna dönün.

~ İyi müşteri yönetimi ile sözleşmelerin, pozisyonların ve ifadelerin müzakeresi ve yönetimi

~ Kuruluşunuzu, yapınızı, iş stratejinizi, müşteri önceliklerinizi ve uzun vadeli müşteri ilişkilerinizi anlamak için programlar oluşturun ve uygulayın

~ Kuruluşunuzu, yapınızı, iş stratejinizi ve müşteri önceliklerinizi keşfedin ve önemli alıcılarla uzun vadeli ortaklıklar kurun ve sürdürün.

~ Kurumsal olmayan müşteri planları oluşturmak ve geliştirmek için tanımlanan desteklenen hesap grupları ve diğer kaynaklar. Diğer önemli müşteri yöneticileri, sözleşme becerileri alışverişinde bulunmak, müşteri programları, ürün/hastalık durumları, müşteri ve çevre segmentasyonu ve sağlık yönetmeliklerini geliştirmek ve uygulamakla yükümlüdür.

~ Müşteri ve iç paydaş raporlarınızla iletişimkurun ve müşterileriniz arasındaki fırsatları ekleyerek belirleyin.

~ Bölge seminerlerinde önemli rol oynayan stratejik geri bildirimler sağlayın (varsa)

~ Bir öneri veya bir grup tarafından temsil edilebilecek tüm ilgili faaliyetleri ve yerel personeli koordine etmekle sorumlu

~ Novartis ürünleriyle ilgili teknik şikayetlerin / olumsuz olayların / özel durum senaryolarının alındıktan sonraki 24 saat içinde raporlanması

~ Pazarlama örneklerinin dağıtımı (uygun olduğunda)

### Key Performance Indicators

Gelir raporunda gelir artışı ve gelir artışı  
Stratejik portföy ve müşteri gelişimi

## Work Experience

- ~Güçlü çapraz fonksiyonel liderlik
- ~Önemli hesap yönetimi deneyimi
- ~Güçlü müşteri odaklılık

## Skills

- ~5G Teknolojisi
- ~Hesap Yönetimi
- ~B2B (İşletmeler Arası)
- ~B2B Satış
- ~Bina İnşaatı
- ~C (Programlama Dili)
- ~İşbirliği
- ~Crm (Müşteri İlişkileri Yönetimi)
- ~Müşteri Hizmetleri
- ~Müşteri Deneyimi
- ~Müşteri Pazarlaması
- ~Çeşitlilik ve Kapsayıcılık
- ~Bütünleşik Pazarlama
- ~İnternet
- ~Kilit Müşteri Yönetimi
- ~Pazar Geliştirme
- ~Satış Stratejisi
- ~Küçük Ölçekli İşletmeler
- ~Windows
- ~Kablosuz Haberleşme

## Language

İngilizce

**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  
Kadrolu  
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-tr-tr>

### **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/tr-TR/Novartis\\_Careers/job/Kao-Hsiung/KAM-Strategic-Lead\\_395166BR](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/tr-TR/Novartis_Careers/job/Kao-Hsiung/KAM-Strategic-Lead_395166BR)
5. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/tr-TR/Novartis\\_Careers/job/Kao-Hsiung/KAM-Strategic-Lead\\_395166BR](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/tr-TR/Novartis_Careers/job/Kao-Hsiung/KAM-Strategic-Lead_395166BR)