

# Responsable des Comptes Clés

Job ID  
REQ-10042414  
Mar 03, 2025  
Canada

## Resumen

Localisation: Québec #LI-Hybride

Novartis ne peut offrir de soutien à la relocalisation pour ce poste ; veuillez postuler uniquement si cette localisation vous est accessible.

À propos du poste :

Le Responsable des Comptes Clés (RCC) en Immunologie sera responsable de la gestion des comptes clés sur le territoire, sécurisant les opportunités de partenariat et atteignant les objectifs stratégiques centrés sur l'éducation médicale et les initiatives promotionnelles. Le poste implique de former la force de vente sur les initiatives stratégiques clés autour de la technologie de Novartis (dont les solutions numériques et IT), de suivre les programmes existants et de garantir une exécution efficace des tâches promotionnelles tout en soutenant la force de vente dans ses efforts. Le RCC servira également de formateur sur le terrain pour soutenir l'intégration, couvrir les vacances et identifier les opportunités.

Relevant directement du Directeur National des Ventes (DNV), le RCC joue un rôle crucial dans la mise en œuvre de stratégies alignées avec les objectifs commerciaux et éducatifs, en maintenant un haut niveau d'engagement avec certains clients et en fournissant des connaissances expertes et un soutien opérationnel pour améliorer les solutions de soins aux patients.

Poste permanent

## About the Role

### Responsabilités clés :

- Gérer les comptes clés pour atteindre les objectifs commerciaux
- Élaborer la stratégie de développement client, des plans d'action dédiés pour les comptes assignés, s'aligner sur les objectifs de compte et exécuter le plan d'action
- Diriger la préparation des stratégies et des plans tactiques individuels et donner des contributions stratégiques en termes d'analyse, de potentiel futur et des programmes clés requis pour les comptes
- Analyser la situation du marché, y compris les activités de renseignement compétitif sur les comptes clés et les concurrents clés

- Organiser des événements clients et d'autres programmes indépendamment ou avec le marketing (activité promotionnelle uniquement ou non-promo uniquement pour la logistique si nécessaire) avec la collaboration de l'équipe de vente
- Responsable de la mise en œuvre du plan d'opérations de vente et de l'atteinte des objectifs de vente et de performance de la région
- Identifier les lacunes et les obstacles limitant les soins des patients en immunologie et concevoir un plan d'action aligné avec notre marque en conformité avec nos partenaires de compliance

**Exigences essentielles :**

- Gestion des métriques et des problèmes de qualité.
- Utilisation des technologies novatrices et des outils analytiques
- Expérience de vente spécialisée dans les marques matures et de lancement
- Expérience dans la gestion de comptes clés.

**Exigences souhaitables :**

- 10 ans d'expérience dans la vente spécialisée au sein de multinationales.
- Expérience en gestion d'équipe

**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>

División

International

Business Unit

Innovative Medicines

Ubicación

Canadá

Sitio

Field Sales (Canada)

Company / Legal Entity

CA04 (FCRS = CA004) NOVARTIS PHARMA CANADA INC.

Functional Area

Ventas

Job Type

Full time

Employment Type

CDI (Ventes)

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

Job ID

REQ-10042414

## **Responsable des Comptes Clés**

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://prod1.adacap.com/careers/career-search/job/details/req-10042414-responsable-des-comptes-cles-fr-ca>

### **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/fr-CA/Novartis\\_Careers/job/Field-Sales-Canada/Key-Account-Manager---Quebec\\_REQ-10042414-1](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/fr-CA/Novartis_Careers/job/Field-Sales-Canada/Key-Account-Manager---Quebec_REQ-10042414-1)
5. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/fr-CA/Novartis\\_Careers/job/Field-Sales-Canada/Key-Account-Manager---Quebec\\_REQ-10042414-1](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/fr-CA/Novartis_Careers/job/Field-Sales-Canada/Key-Account-Manager---Quebec_REQ-10042414-1)