

# 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.id.novartis.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](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](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/Novartis_Careers/job/Kao-Hsiung/KAM-Strategic-Lead_395166BR)