

KAM Strategic Lead

Job ID
395166BR
Jun 03, 2024
Taiwan

Summary

Опытные менеджеры в функции управления ключевыми клиентами, ответственные за согласованные цели для назначенных счетов.

В первую очередь отвечает за ключевые отношения с заинтересованными сторонами в рамках целевых счетов, развивает глубокое понимание индивидуальных потребностей клиентов и определяет взаимовыгодные решения как для Novartis, так и для клиентов путем создания и выполнения бизнес-планов по работе с клиентами.

Может отвечать за руководство функцией ключевого счета в небольшой стране или географическом регионе.

About the Role

Major Accountabilities

- ~ Отвечает за полное ведение назначенных основных клиентов; разрабатывает стратегии по конкретным изделиям и портфелю согласно целям и потребностям клиента; согласует стратегию по клиентам с отделами продаж, маркетинга, доступа к данным пациентов, медицины и управляемого медицинского обеспечения, предоставляет межфункциональные ресурсы и поддержку.
- ~ Следит за исполнением планов и достижением фин.результатов с основн. клиентами; эффективно взаимодействует с коллегами из др.отделов (основного медицинского обеспечения и специализированных продаж, маркетинга и т.д.) для достижения продаж клиента.
- ~ Отвечает за оптимизацию контрактов, доступ и компенсации по конкретным группам клиентов соотв. специализации или подразделения.
- ~ Руководит переговорами, заключением контрактов, решением проблем и работой в отношении назначенных основных клиентов
- ~ Создает и реализует программы построения долгосрочных взаимоотношений с клиентами на основании глубокого понимания организации, структуры, бизнес-стратегии и приоритетов клиента.
- ~ Выстраивает и поддерживает долгосрочные партнёрские отношения с назначенными основными клиентами, основанные на глубоком понимании организации, структуры, бизнес-стратегии и приоритетов клиента.
- ~ Руководит межфункциональными группами по работе с клиентами и другими ресурсами для составления и исполнения бизнес-планов клиентов. Обучает других менеджеров по работе с основными клиентами, делась информацией о надлежащих практиках заключения контрактов, разработке и исполнении плана по клиенту, состояниях продукции/заболеваний, сегментах клиентов, условиях и требованиях сферы здравоохранения.
- ~ Передаёт информацию о клиентах и связанной с ними деятельности внутренним заинтересованным лицам и работает с ними для выявления коммерческих возможностей для назначенных клиентов.

- ~ Играет ключевую роль в переговорах на региональном уровне и предоставляет стратегические данные и помощь группе (если применимо).
- ~ Может отвечать за проведение тендеров и руководство группой в стране посредством координации всех мероприятий и заинтересованных лиц на локальном/региональном уровнях
- ~ Сообщение о технических жалобах / неблагоприятных событиях / сценариях особых случаев, связанных с продуктами Novartis в течение 24 часов с момента получения
- ~ Распространение маркетинговых образцов (если применимо)

Key Performance Indicators

- ~Рост продаж и прибыли у назначенных клиентов
- ~Развитие портфеля и стратегических клиентов

Work Experience

- ~Сильное межфункциональное руководство
- ~Значительный опыт управления клиентами
- ~Сильная ориентация на клиента

Skills

- ~Технология 5G
- ~Управление счетом
- ~B2B (Бизнес для бизнеса)
- ~Продажи B2B
- ~Строительство зданий
- ~C (Язык программирования)
- ~Сотрудничество
- ~CRM (управление взаимоотношениями с клиентами)
- ~Забота о клиентах
- ~Клиентский опыт
- ~Маркетинг для клиентов
- ~Многообразие и инклюзивность
- ~Интегрированный маркетинг
- ~Интернет
- ~Управление ключевыми клиентами
- ~Развитие рынка
- ~Стратегия продаж
- ~Малый бизнес
- ~Виндоус
- ~Беспроводная связь

Language

Английский

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

Regular

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-ru-ru>

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