

# KAM Strategic Lead

Job ID  
395166BR  
Jun 03, 2024  
Taiwan

## Summary

Izkušeni menedžerji v ključni funkciji upravljanja računov, odgovorni za dogovorjene cilje za dodeljene račune. Predvsem odgovorna za ključna razmerja deležnikov v ciljnih računih, razvijajo globoko razumevanje potreb posameznih strank in identificirajo vzajemno koristne rešitve tako za Novartis kot stranke z ustvarjanjem in izvajanjem poslovnih načrtov računov.

Lahko je odgovoren za vodenje funkcije ključnega računa v manjši državi ali geografski regiji

## About the Role

### Major Accountabilities

- ~ Odgovorni so za celotno lastništvo dodeljenih ključnih strank; razvijajo strategije, specifične za izdelke in portfelj, v skladu s cilji in potrebami strank; usklajujejo strategijo glede strank z drugimi ključnimi službami za prodajo, trženje, dostop za bolnike, medicinsko oskrbo in upravljanje nego ter zagotavljajo večfunkcijske vire in podporo.
- ~ Zagotavlja načrte v zvezi s strankami in potrebne finančne rezultate za lastne ključne stranke; učinkovito sodelujejo z drugimi funkcijami (npr. primarno nego in prodajo posebnih izdelkov, trženjem itd.) za doseganje prodaje strankam.
- ~ Odgovorni so za optimizacije pogodb, dostop in nadomestilo v specifičnih skupinah strank, ki so relevantne za vlogo ali poslovno enoto.
- ~ Vodijo pogajanja, sklep. pogodb, dejavn. za obstoj podjetja in upravlj. zbirke formul z dodelj. ključnimi strankami
- ~ Ustvarjajo in izvajajo programe, zasnovane za ustvarjanje dolgoročnih odnosov s strankami na podlagi globokega razumevanja organizacije, strukture, poslovne strategije in prioritet strank.
- ~ Ustvarjajo in vzdržujejo dolgoročna partnerstva sklenjena s strankami z dodeljenimi ključnimi strankami na podlagi globokega razumevanja organizacije, strukture, poslovne strategije in prioritet strank.
- ~ Vodijo večfunkcijske skupine strank in druge dodeljene vire za razvoj in izvedbo poslovnih načrtov strank. Delujejo kot mentorji drugih upraviteljev ključnih strank z deljenjem najboljših praks glede sklepanja pogodb, oblikovanja načrtov za stranke in njihove izvedbe ter znanja o državah izdelkov/bolezni, segmentih strank ter zdravstvenem okolju in predpisih.
- ~ Sporočajo vpogleda strank in dejavnosti, povezane s strankami, notranjim deležnikom ter sodelujejo z njimi zaradi izkoriščanja poslovnih priložnosti, povezanih z dodeljenimi strankami.
- ~ Imajo ključno vlogo pri pogajanjih na regionalni ravni in zagotavljajo strateške podatke ter podporo za skupine (po potrebi)
- ~ Odgovorni so lahko za vodenje izvajanja poslov na podlagi javnega naročanja in skupine v državi z usklajevanjem vseh povezanih dejavnosti in deležnikov na lokalnih/regionalnih ravneh
- ~ Poročanje o tehničnih pritožbah / neželenih dogodkih / scenarijih posebnih primerov, povezanih z Novartis

izdelki v roku 24 ur po prejemu

~ Distribucija vzorcev trženja (kjer je primerno)

## Key Performance Indicators

~Prihodki od prodaje in rast prihodkov pri dodeljenih strankah

~Portfelj in strateški razvoj strank

## Work Experience

~Močno medfunkcionalno vodstvo

~Pomembne izkušnje z upravljanjem računa

~Močna usmerjenost k strankam

## Skills

~Tehnologija 5G

~Upravljanje računa

~B2B (poslovanje med podjetji)

~B2B prodaja

~Gradnja stavb

~C (programski jezik)

~Sodelovanje

~CRM (upravljanje odnosov s strankami)

~Skrb za stranke

~Uporabniška izkušnja

~Trženje strank

~Raznolikost in vključenost

~Integrirano trženje

~Internet

~Upravljanje ključnih kupcev

~Razvoj trga

~Prodajna strategija

~Mala podjetja

~Windows

~Brezžična komunikacija

## Language

### Angleščina

**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

Redni sodelavec

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-sl-si>

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