

Key Account Manager - Montreal, Quebec

Job ID
REQ-10055062
Jun 24, 2025
Canada

Summary

Key Account Manager - RLT (Prostate)

Location: Montreal, Quebec #LI-Remote

Novartis is unable to offer relocation support for this role; please only apply if this location is accessible for you.

About the role:

We are seeking an experienced and passionate professional to help expand access to radioligand therapy (RLT) treatment for as many qualified Prostate Cancer patients as possible. As a Key Account Manager in Quebec, Canada RLT, you will launch new nuclear medicine treatment centers, organize multidisciplinary treatment teams, streamline patient care pathways, implement referral systems, and achieve sales KPIs in Quebec Canada through close collaboration with internal and external stakeholders.

The role reports directly into the National Sales Director, RLT and will work closely with the RLT cross-functional team.

Permanent position

About the Role

Principales responsabilités :

- Piloter les ventes, la promotion et le développement des comptes dans le territoire assigné pour atteindre les objectifs commerciaux et les indicateurs clés de performance
- Améliorer la stratégie de développement des clients grâce à des plans de comptes clés dédiés aux comptes attribués, en les alignant sur les objectifs et les stratégies globaux de la marque.
- Bâtir et entretenir des relations à long terme avec les clients en comprenant leurs besoins et en proposant des solutions pertinentes
- Élaborer et exécuter des événements ou des programmes alignés sur les plans d'affaires et les exigences du professionnel de la santé, soit indépendamment ou en collaboration avec les équipes de marketing et médicales.
- Soutenir le développement des principaux leaders d'opinion et des champions du PS, y compris la segmentation et le profilage, en veillant à ce que les données soient saisies en temps opportun et précises

dans le système CRM de Novartis.

- Diriger la cartographie des parcours de soins et d'aiguillage des patients, en collaborant avec les équipes multidisciplinaires des comptes clés pour identifier les inefficacités et rationaliser les processus pour améliorer les soins aux patients.
- Collaborer de manière autonome au sein d'une équipe hautement interfonctionnelle, gérant efficacement la complexité et les priorités multiples
- Respecter les indicateurs clés de performance et les mesures établis par l'entreprise. Déclaration de plaintes techniques, d'événements indésirables ou de scénarios spéciaux liés aux produits Novartis dans les 24 heures suivant leur réception

Exigences essentielles :

- Baccalauréat en sciences ou en affaires. Compréhension approfondie de la pharmacologie ou des connaissances thérapeutiques un atout
- Minimum 5+ ans d'expérience réussie dans la vente de produits pharmaceutiques spécialisés, de préférence des multinationales
- Capacité à travailler dans un environnement complexe, jonglant avec plusieurs priorités
- Préférence pour les candidats ayant une formation en oncologie et/ou en médecine nucléaire
- Capacité de voyager suffisamment pour atteindre les objectifs du territoire à l'intérieur du territoire assigné, jusqu'à 50% du temps – déplacements voyageant d'affaires (nuitée) requis

Exigences souhaitables :

- Expérience en gestion de comptes clés, en développement de parcours de soins aux patients ou en navigation dans le système de santé
- Expérience en gestion d'équipe est préférable

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
Location
Canada
Site

Field Sales (Canada)
Company / Legal Entity
CA04 (FCRS = CA004) NOVARTIS PHARMA CANADA INC.
Functional Area
Sales
Job Type
Full time
Employment Type
CDI (Ventes)
Shift Work
No
[Apply to Job](#)

Job ID
REQ-10055062

Key Account Manager - Montreal, Quebec

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://prod1.id.novartis.com/careers/career-search/job/details/req-10055062-key-account-manager-montreal-quebec-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---Montreal--Quebec_REQ-10055062-1
5. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/fr-CA/Novartis_Careers/job/Field-Sales-Canada/Key-Account-Manager---Montreal--Quebec_REQ-10055062-1