

# Key Account Manager - CARDIO

Job ID  
REQ-10030422  
Nov 21, 2024  
Poland

## Summary

Key Account Manager - CARDIO

Lokalizacja : Województwo Dolnośląskie oraz Opolskie.

Ze względu na rozmieszczenie ośrodków medycznych, idealnym miejscem zamieszkania kandydata będzie Wrocław, Opole bądź okolice.

## About the Role

180! W tylu krajach nasze produkty są dostępne. Naszą obecność w Polsce zaznaczamy na niemal każdym etapie życia leku – od badań klinicznych, poprzez produkcję aż po dostarczanie leków pacjentom i najnowszej wiedzy medycznej lekarzom.

## Job Description

### Twoje kluczowe obowiązki:

- Realizacja założonych celów sprzedażowych i promowanie produktu w grupie lekarzy specjalistów,
- Współpraca z KOLami, dyrekcją szpitali, a także administracją i apteką szpitalną na podległym terenie,
- Bliska współpraca z działem Marketingu przy realizacji planów marketingowych na swoim terenie,
- Prowadzenie i rozwijanie projektów marketingowych – ocena skuteczności procesów i programów, sugerowanie nowych rozwiązań oraz analiza ich opłacalności i wykonalności,
- Realizacja akcji podnoszących świadomość społeczną schorzeń związanych ze specyfiką produktu,
- Regularne monitorowanie wyników założeń marketingowych produktów własnych oraz konkurencyjnych, przygotowywanie raportów efektywności promocji,
- Praca projektowa w otoczeniu międzyfunkcyjnym oraz międzydywizyjnym.

### Od kandydata wymagamy:

- Minimum 2 letnie doświadczenie na rynku szpitalnym/w programach lekowychH.
- Wysoka kultura osobista i etyczność w działaniu,
- Myślenie analityczne,
- Proaktywność, gotowość definiowania planów i celów operacyjnych, zaangażowanie, systematyczność w działaniu, skuteczna komunikacja i współpraca międzyfunkcyjna
- Język angielski na poziomie „working level”,

- Wykształcenie wyższe, preferowane medyczne lub pokrewne,
- Prawo jazdy kat.B.

### **Oczekiwane umiejętności i kompetencje**

- wysoki poziom samodzielności oraz kreatywności
- przedsiębiorczość w działaniach oraz chęć dalszego rozwoju

### **Dlaczego warto pracować w Novartis?**

769 milionów ludzkich żyć skorzystało z produktów Novartis w 2020 roku i chociaż jesteśmy z tego dumni, wiemy, że możemy zrobić o wiele więcej, aby poprawić i przedłużyć życie ludzi.

Wierzymy, że nowe spostrzeżenia, perspektywy i przełomowe rozwiązania można znaleźć na styku nauk medycznych i innowacji cyfrowych oraz że zróżnicowane, sprawiedliwe i integracyjne środowisko inspiruje nowe sposoby pracy.

Wierzymy, że nasz potencjał może się rozwijać i rosnąć w kulturze opartej na uczciwości, ciekawości i elastyczności. Możemy odkryć na nowo, co jest możliwe, gdy współpracujemy z odwagą, aby zdecydowanie i ambitnie stawić czoła najtrudniejszym wyzwaniom medycznym na świecie. Ponieważ największym ryzykiem w życiu jest ryzyko, że nigdy nie spróbujesz!

### **Wyobraź sobie, co Ty możesz osiągnąć w Novartis!**

Zaangażowanie na rzecz różnorodności i integracji

Novartis dokłada wszelkich starań, aby tworzyć wyjątkowe, pełne integracji środowisko pracy oraz aby reprezentować zróżnicowany zespół pacjentów i społeczności, którym służymy.

### **Dołącz do naszej społeczności Novartis :**

Jeśli ta rola nie odpowiada Twojemu doświadczeniu lub celom zawodowym, ale chcesz pozostać w kontakcie, aby dowiedzieć się więcej o Novartis i naszych możliwościach zawodowych, dołącz do sieci Novartis tutaj:

**<https://talentnetwork.novartis.com/network>**

**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  
Poland  
Site  
Warsaw  
Company / Legal Entity  
PL03 (FCRS = PL003) Novartis Poland Sp. z o.o.  
Functional Area  
Sales  
Job Type  
Full time  
Employment Type  
Temporary (Sales) (Fixed Term)  
Shift Work  
No  
[Apply to Job](#)

Novartis is committed to building an outstanding, inclusive work environment and diverse teams' representative of the patients and communities we serve.

Job ID  
REQ-10030422

## Key Account Manager - CARDIO

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://prod1.id.novartis.com/id-en/careers/career-search/job/details/req-10030422-key-account-manager-cardio>

### 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/en-US/Novartis\\_Careers/job/Warsaw/Key-Account-Manager---CARDIO\\_REQ-10030422-1](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Warsaw/Key-Account-Manager---CARDIO_REQ-10030422-1)
5. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis\\_Careers/job/Warsaw/Key-Account-Manager---CARDIO\\_REQ-10030422-1](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Warsaw/Key-Account-Manager---CARDIO_REQ-10030422-1)