

KAM Strategic Lead

Job ID
395166BR
Jun 03, 2024
Taiwan

Summary

Ervaren managers in een key account management functie, verantwoordelijk voor afgesproken targets voor de toegewezen accounts.

Primair verantwoordelijk voor belangrijke stakeholderrelaties binnen gerichte accounts, diepgaand inzicht ontwikkelen in individuele klantbehoeften en wederzijds voordelige oplossingen identificeren voor zowel Novartis als klanten door het maken en uitvoeren van accountbedrijfsplannen.

Kan verantwoordelijk zijn voor het leiden van de key account-functie in een kleiner land of geografische regio

About the Role

Major Accountabilities

- ~ Verantwoordelijk voor volledig eigenaarschap van toegewezen Sleutel Accounts; ontwikkelen van productspecifieke en portfolio-strategieën in lijn met doelen en klantnoden; Accountstrategie in overeenkomst brengen met andere sleutel Verkoop, Marketing, Patiënttoegang, Medische en Beheerde Zorgfuncties en zorgt voor kruis-functionele bronnen en ondersteuning.
- ~ Levert de Accountplannen en vereiste financiële resultaten voor eigen Sleutel Key Accounts; werkt efficiënt met collega's in andere functies (bv. Eerste Zorg en Specialisatie Verkoop, Marketing enz.) om accountverkoop te behalen.
- ~ Verantwoordelijk voor contractoptimalisering, toegang en terugbetaling over de specifieke klantgroepen die relevant voor de functie of bedrijfsafdeling zijn.
- ~ Leidt onderhandelingen, contracteren, genezingen en voorgeschreven beheer met toegewezen Sleutel Accounts
- ~ Creëert en implementeert programma's, ontworpen om langetermijn relaties te bouwen met Accounts, gebaseerd op een grondig begrip van de klantorganisatie, structuur, bedrijfsstrategie en prioriteiten
- ~ Bouwt en ondersteunt langetermijn klantpartnerships met toegewezen Sleutel Accounts, gebaseerd op een grondig begrip van de klantorganisatie, structuur, bedrijfsstrategie en prioriteiten.
- ~ Leidt kruis-functionele Accountteams en andere toegewezen bronnen om Account-bedrijfsplannen te ontwikkelen en leveren. Handelt als begeleider voor andere Sleutel Account Managers door beste praktijken te delen over contracteren, Accountplanontwikkeling en uitvoering en kennis van product/ziektestatusen, klantsegmenten en gezondheidszorgomgeving en reglementeringen.
- ~ Communiceert klantinzichten en Account-gerelateerde activiteiten naar interne stakeholders en laten zich met hen in om bedrijfsopportunities na te streven binnen toegewezen Accounts.
- ~ Speelt een sleutel rol in onderhandelingen op regionaal niveau en biedt strategische input en steun naar het team (naarmate van toepassing)
- ~ Kan verantwoordelijk zijn voor het leiden van aanbestedingsbedrijf en team binnen het land door het coördineren van alle gerelateerde activiteiten en stakeholders op lokaal/regionaal niveau

~ Melding van technische klachten / bijwerkingen / scenario's voor speciale gevallen met betrekking tot Novartis-producten binnen 24 uur na ontvangst

~ Distributie van monsters voor het in de handel brengen (indien van toepassing)

Key Performance Indicators

~Verkoopsinkomsten en inkomstengroei bij toegewezen accounts

~Portfolio en strategische klantontwikkeling

Work Experience

~Sterk crossfunctioneel leiderschap

~Aanzienlijke ervaring met accountmanagement

~Sterke klantgerichtheid

Skills

~5G-technologie

~Accountbeheer

~B2B (van bedrijf naar bedrijf)

~B2B-verkoop

~Bouwconstructie

~C (programmeertaal)

~Samenwerking

~Crm (Customer Relationship Management)

~Klantenservice

~Klantervaring

~Marketing voor klanten

~Diversiteit en inclusie

~Geïntegreerde marketing

~Internet

~Key Account Management

~Marktontwikkeling

~Verkoopstrategie

~Kleine bedrijven

~Ramen

~Draadloze communicatie

Language

Engels

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>

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

Regelmatig

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

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>

```
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://qa1.novartis.us/us-en/careers/career-search/job/details/395166br-kam-strategic-lead-nl-nl>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
3. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/nl-NL/Novartis_Careers/job/Kao-Hsiung/KAM-Strategic-Lead_395166BR
4. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
5. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/nl-NL/Novartis_Careers/job/Kao-Hsiung/KAM-Strategic-Lead_395166BR