

Key Account Manager - Quebec City

Job ID
REQ-10083603
avr 13, 2026
Канада
Available in: Français | [English](#)

Сводка

#LI-Remote
Lieu principal : Ville de Québec, Trois-Rivières, Chicoutimi, Rimouski, Drummondville

Êtes-vous passionné(e) par l'amélioration de l'accès des patients à des thérapies novatrices et motivé(e) par la possibilité d'avoir un impact concret sur la vie des personnes atteintes de cancer? En tant que Gestionnaire de comptes clés, vous jouerez un rôle essentiel dans l'accélération de l'accès aux thérapies par radioligands (RLT), en développant des partenariats stratégiques, en renforçant les réseaux de références et en identifiant des occasions d'optimiser le parcours des patients.

Il s'agit d'un poste hautement visible où votre capacité à influencer les parties prenantes, à naviguer dans des systèmes de santé complexes et à stimuler la performance des comptes contribuera directement à améliorer les résultats pour les patients et les professionnels de la santé.

About the Role

Principales responsabilités

- Atteindre les objectifs commerciaux et optimiser la performance du territoire au sein des comptes assignés.
- Élaborer et mettre en œuvre des plans stratégiques de comptes clés, alignés sur les priorités de la marque et de l'entreprise.
- Établir et maintenir des relations de confiance avec les professionnels de la santé, les principaux décideurs et les autres parties prenantes clés.
- Renforcer les parcours de références afin de faciliter l'identification des patients admissibles et leur accès aux traitements.
- Organiser et mettre en œuvre des programmes éducatifs et des activités visant à mobiliser les différentes parties prenantes.
- Collaborer étroitement avec des équipes multidisciplinaires afin de développer et de mettre en œuvre des solutions intégrées répondant aux besoins des clients.
- Soutenir le développement des leaders d'opinion clés (KOL) et des champions au sein du système de santé.
- Cartographier les parcours de soins des patients et identifier les occasions d'améliorer la coordination et la continuité des soins.
- Assurer une gestion rigoureuse et à jour des informations clients et des activités dans les systèmes CRM.
- Veiller au respect de toutes les politiques de l'entreprise, des exigences en matière de rapports et des indicateurs clés de performance (KPI).

Exigences essentielles

- Baccalauréat en sciences, en administration, en santé ou dans un domaine connexe.
- Minimum de 5 ans d'expérience réussie dans la vente de produits pharmaceutiques spécialisés.
- Expérience démontrée en gestion stratégique de comptes clés et en planification d'affaires.
- Excellentes aptitudes à établir des relations, à influencer les parties prenantes et à favoriser leur mobilisation.
- Capacité à évoluer efficacement dans des environnements clients complexes et au sein de systèmes de santé complexes.
- Expérience dans la gestion de multiples priorités au sein d'un environnement hautement collaboratif et multidisciplinaire.
- Excellentes compétences en communication et en collaboration avec une diversité de parties prenantes.
- Disponibilité à voyager à travers le territoire, y compris avec des nuitées lorsque requis.
- **Langues: français parlé et écrit – niveau avancé; anglais parlé et écrit – niveau intermédiaire.**

Atouts

- Expérience en oncologie, en médecine nucléaire ou dans des domaines thérapeutiques spécialisés connexes.
- Expérience dans le développement des parcours patients, la navigation au sein du système de santé ou la mise en œuvre d'initiatives visant à améliorer l'accès des patients aux soins et aux traitements.

Chez **Novartis Canada**, nous sommes déterminés à être un partenaire de valeur et à défendre les intérêts des patients, en comprenant bien leurs besoins tout au long de leur parcours de soins - de la mise au point d'un médicament au diagnostic, en passant par l'accès aux soins et au-delà. Nous y parvenons notamment en tirant parti des données, de la technologie et des partenariats.

Recherche et développement : nous nous concentrons sur cinq domaines thérapeutiques : l'hématologie, les tumeurs solides, les maladies cardiovasculaires, la neuroscience et l'immunologie. Nous développons et fournissons aussi des traitements par l'entremise d'autres marques commercialisées et reconnues qui aident aujourd'hui des millions de patientes et patients. Au cours des cinq dernières années, nous avons investi en moyenne plus de 30 millions de dollars en recherche et développement au Canada. Nous menons également des essais cliniques dans toutes les régions du pays.

Engagement en faveur de la diversité et de l'intégration : Novartis s'engage à créer un environnement de travail exceptionnel et inclusif ainsi qu'une équipe diversifiée représentant les patients et les communautés que nous servons.

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>

Benefits and Rewards: Learn about all the ways we'll help you thrive personally and professionally.
[Read our handbook \(PDF 30 MB\)](#)

Дивизион

International

Business Unit

Other

Место

Канада

Сайт

Field Sales (Canada)

Company / Legal Entity

CA04 (FCRS = CA004) NOVARTIS PHARMA CANADA INC.

Functional Area

Продажи

Job Type

Full time

Employment Type

CDI (Ventes)

Shift Work

No

Job ID

REQ-10083603

Key Account Manager - Quebec City

[Apply to Job](#)

Job ID

REQ-10083603

Key Account Manager - Quebec City

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10083603-key-account-manager-quebec-city-fr-ca>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10083603-key-account-manager-quebec-city>
2. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
3. https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf
4. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/fr-CA/Novartis_Careers/job/Field-Sales-Canada/Key-Account-Manager_REQ-10083603-2
5. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/fr-CA/Novartis_Careers/job/Field-Sales-Canada/Key-Account-Manager_REQ-10083603-2