NOVARTIS

Account Manager (m/w/d) TA: Onko/Prostate Cancer

Job ID
REQ-10092466
Ноя. 12, 2026
Австрия
Verfügbar in: Deutsch | English | Español | Français | Italiano | 日本語 | Nederlands | Русский | Slovenščina | Türk | 中文

Сводка

Gebiet: Wien, Burgenland, Steiermark, Kärnten, Teilgebiet Niederösterreich, starker Fokus auf Ost-Österreich

#LI-hybrid

The Account Manager is responsible for driving the success of a priority brand in Prostate Cancer within complex accounts by addressing clinical & non-clinical barriers to patient access and enabling optimal patient pathways. In the RLT context, the role leads strategic account management in Austria, building strong stakeholder partnerships across Nuclear Medicine, Oncology, and Urology to address customer needs, accelerate access, and support a customer-centric commercial model. The role focuses on coordinated cross-functional engagement, stakeholder alignment, and system-level problem solving across the healthcare ecosystem in line with Novartis policies, ethical standards, and compliance requirements.

About the Role

Major Accountabilities

~ Verantwortlich für die Förderung von Vertrieb, Förderung und Entwicklung in den ausgewiesenen Konten, um kommerzielle Ziele zu erreichen
~ Entwickeln Sie eine Kundenentwicklungsstrategie, spezielle KAM-Aktionspläne für zugewiesene Konten, richtet sich an Kontozielen aus und führt sie aus.
~ Führen Sie die Vorbereitung von Strategien und individuellen taktischen Plänen und geben Sie strategische Beiträge in Bezug auf Analyse, zukünftiges Potenzial und Schlüsselprogramme, die für die Konten erforderlich sind
~ Vorbereiten und Aushandeln von Verträgen und Leitfaden für Initiativen, die das Unternehmen startet, um auf ein bestimmtes Konto zu zielen
~ Analysieren der Marktsituation einschließlich wettbewerbsorientierter Intelligence-Aktivitäten auf Schlüsselkonten und wichtigen Wettbewerbern
~ Organisieren Sie Kundenveranstaltungen und andere Programme unabhängig oder mit Marketing/medizinischer Abteilung, im Einklang mit vereinbarten geschäftstaktischen Plänen
~ Tragen Sie zur Kartierung von Stakeholdern bei, einschließlich Segmentierung und Profilerstellung, und liefern Sie genaue und zeitnahe Daten für das Novartis CRM-System.
~ Verantwortlich für die Durchführung des Vertriebsbetriebsplans und für die Erreichung vereinbarter Verkäufe und umfassenderer Leistungsziele für den eigenen Teil der Organisation.
~ Entwicklung eines effektiven Vertriebsteams durch Schulung und Coaching oder Management wichtiger kommerzieller Programme
~ Meldung von technischen Beschwerden / unerwünschten Ereignissen / Sonderfallszenarien im Zusammenhang mit Novartis-Produkten innerhalb von 24 Stunden nach Erhalt
~ Verteilung von Vermarktungsmustern (falls zutreffend)

Key Performance Indicators

Verantwortlich für die Verwaltung von Schlüsselkonten auf lokaler Ebene, in der Regel die Verwaltung eines kleinen Teams oder die Verwaltung bestimmter Konten/Beziehungen. Verwalten Sie die Geschäftsbeziehung und Aktivitäten mit Schlüsselkonten, um die Beziehung zu fördern und zu erweitern und die Umsatzziele zu erhalten. Entwicklung und Pflege von Beziehungen zu wichtigen Stakeholdern innerhalb von Accounts, Entwicklung eines tiefen Verständnisses der Kundenherausforderungen in Bezug auf Patienten und Identifizieren von Lösungen, die die Patientenversorgung verbessern.

Work Experience

~Umgang mit Qualitätsmetriken und -problemen
~Design klinischer Studien, Datenüberprüfung und Berichterstattung
~Innovative und analytische Technologien

Skills

~Kontoführung
~Vergütungsmanagement (Mitarbeitende)
~Computerprogrammierung
~Kosmetik
~CRM (Kundenbeziehungsmanagement)
~Kundenbetreuung
~Außendienst
~Key Account Management
~Merchandising
~Multitasking-Fähigkeiten
~Büroverwaltung
~Patientenversorgung
~Beschaffung
~Promotion (Marketing)
~Umsatz

~Vertriebsaktivitäten
~Strategische Führung
~Unterstützende Dienstleistungen

Language

Englisch

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)

Primary location salary range
€66,918.00 - €119,100.00
Дивизион
International
Business Unit
General Management
Место
Австрия
Сайт
Vienna
Company / Legal Entity
AT06 (FCRS = AT006) Novartis Pharma GmbH
Functional Area
Продажи
Job Type
Full time
Employment Type
Regulär
Shift Work
No

Unterstützungen für BewerberInnen mit Behinderungen

Wenn Sie aufgrund einer Erkrankung, einer körperlichen Behinderung oder eines neurodiversen Zustandes eine Unterstützung bei terschiedlichen Teilen des Rekrutierungsprozesses benötigen, wenden Sie sich bitte an disabilities.austria@novartis.com und teile n Sie uns die Art Ihrer Anfrage sowie Ihre Kontaktinformationen mit. Unsere Unterstützung umfasst die Beratung zu geeigneten Positionen sowie die Begleitung bei allen Phasen des Bewerbungsprozesses. Das österreichische Gesetz sieht die Möglichkeit vor, die örtliche Behindertenvertrauensperson (BVP) in das Bewerbungsverfahren einzubeziehen. Wenn Sie dies wünschen, teilen Sie uns dies bitte vorab als Vermerk in Ihrem Lebenslauf mit.

Job ID
REQ-10092466

Account Manager (m/w/d) TA: Onko/Prostate Cancer

Apply to Job
Job ID
REQ-10092466

Account Manager (m/w/d) TA: Onko/Prostate Cancer

Apply to Job

Source URL: *https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10092466-account-manager-mwd-ta-onkoprostate-cancer-de-de*

List of links present in page

1. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10092466-account-manager-mwd-ta-onkoprostate-cancer
2. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10092466-account-manager-mwd-ta-onkoprostate-cancer-es-es
3. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10092466-account-manager-mwd-ta-onkoprostate-cancer-fr-fr
4. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10092466-account-manager-mwd-ta-onkoprostate-cancer-it-it
5. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10092466-account-manager-mwd-ta-onkoprostate-cancer-ja-jp
6. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10092466-account-manager-mwd-ta-onkoprostate-cancer-nl-nl
7. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10092466-account-manager-mwd-ta-onkoprostate-cancer-ru-ru
8. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10092466-account-manager-mwd-ta-onkoprostate-cancer-sl-si
9. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10092466-account-manager-mwd-ta-onkoprostate-cancer-tr-tr
10. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10092466-account-manager-mwd-ta-onkoprostate-cancer-zh-cn
11. https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture
12. https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf
13. mailto:disabilities.austria@novartis.com
14. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/Novartis_Careers/job/Vienna/Account-Manager--m-w-d--TA--Onko-Prostate-Cancer_REQ-10092466
15. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/Novartis_Careers/job/Vienna/Account-Manager--m-w-d--TA--Onko-Prostate-Cancer_REQ-10092466