NOVARTIS

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

Job ID
REQ-10092466
Ноя. 12, 2026
Австрия
Disponible en: Español | Deutsch | English | 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

~ Responsable de impulsar las ventas, la promoción y el desarrollo en las cuentas designadas para alcanzar los objetivos comerciales
~ Desarrollar la estrategia de desarrollo de clientes, planes de acción KAM dedicados para cuentas asignadas, alinea los objetivos de la cuenta y se ejecuta.
~ Liderar la preparación de estrategias y planes tácticos individuales y dar aportes estratégicos en términos de análisis, potencial futuro y programas clave requeridos para las cuentas
~ Preparar y negociar contratos, y guiar las iniciativas que la empresa lanza para apuntar a una cuenta particular
~ Analizar la situación del mercado, incluidas las actividades de inteligencia competitiva en cuentas clave y competidores clave
~ Organizar eventos de clientes y otros programas de forma independiente o con el departamento de marketing/médico, de acuerdo con los planes tácticos de negocio acordados
~ Contribuir a la cartografía de las partes interesadas, incluida la segmentación y la elaboración de perfiles, y proporcionar datos precisos y oportunos para el sistema CRM de Novartis.
~ Responsable de impulsar el plan de operaciones de ventas y de lograr objetivos de ventas acordados y de rendimiento más amplios para su propia parte de la organización.
~ Desarrollar un equipo de ventas eficaz a través de la formación y el coaching o la gestión de programas comerciales clave
~ Notificación de quejas técnicas / eventos adversos / escenarios de casos especiales relacionados con los productos Novartis dentro de las 24 horas posteriores a la recepción
~ Distribución de muestras de comercialización (cuando proceda)

Key Performance Indicators

Responsable de la administración de cuentas clave a nivel local, normalmente administrando un equipo pequeño o administrando cuentas/relaciones específicas. Gestionar la relación comercial y las actividades con cuentas clave con el fin de fomentar y ampliar la relación y obtener los objetivos de ventas. Desarrollar y mantener relaciones con las partes interesadas clave dentro de las cuentas, desarrollando una comprensión profunda de los desafíos de los clientes con respecto a los pacientes e identificando soluciones que mejoren la atención al paciente.

Work Experience

~Gestión de métricas y problemas de calidad
~Diseño de ensayos clínicos, revisión de datos y elaboración de informes
~Tecnologías innovadoras y analíticas

Skills

~Gestión de cuentas
~Gestión de Compensaciones (Empleados)
~Programación de Computadoras
~Cosméticos
~CRM (Gestión de la relación con el cliente)
~Atención al cliente
~Ventas de campo
~Gestión de Cuentas Clave
~Merchandising
~Habilidades multitarea
~Administración de oficinas
~Atención al paciente
~Procuración
~Promoción (Marketing)
~Ventas

~Operaciones de Ventas
~Liderazgo Estratégico
~Servicios de soporte

Language

Inglés

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
Regular
Shift Work
No

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-es-es*

List of links present in page

1. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10092466-account-manager-mwd-ta-onkoprostate-cancer-de-de
2. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10092466-account-manager-mwd-ta-onkoprostate-cancer
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. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis_Careers/job/Vienna/Account-Manager--m-w-d--TA--Onko-Prostate-Cancer_REQ-10092466
14. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis_Careers/job/Vienna/Account-Manager--m-w-d--TA--Onko-Prostate-Cancer_REQ-10092466