NOVARTIS

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

Job ID
REQ-10092466
Ноя. 12, 2026
Австрия
Доступно в: Русский | Deutsch | English | Español | Français | Italiano | 日本語 | Nederlands | 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

~ Отвечает за управление продажами, продвижением и развитием в специально отведенных счетах для достижения коммерческих целей
~ Разработка стратегии развития клиентов, выделенные планы действий KAM для назначенных учетных записей, выравнивание целей счета и выполняет.
~ Возглавить подготовку стратегий и индивидуальных тактических планов и внести стратегический вклад с точки зрения анализа, будущего потенциала и ключевых программ, необходимых для счетов
~ Подготовка и согласование контрактов, а также руководство инициативами, которые компания запускает для целевой конкретной учетной записи
~ Анализ ситуации на рынке, включая конкурентную разведывательную деятельность по ключевым счетам и ключевым конкурентам
~ Организуйте клиентские мероприятия и другие программы самостоятельно или с отделом маркетинга/медицины, в соответствии с согласованными бизнес-тактическими планами
~ Вносите свой вклад в составление карт заинтересованных сторон, включая сегментацию и профилирование, и предоставьте точные и своевременные данные для системы Novartis CRM.
~ Отвечает за разработку плана операций по продажам и за достижение согласованных показателей продаж и более широких показателей эффективности для собственной части организации.
~ Разработка эффективной команды продаж путем обучения и коучинга или управления ключевыми коммерческими программами
~ Сообщение о технических жалобах / неблагоприятных событиях / сценариях особых случаев, связанных с продуктами Novartis в течение 24 часов с момента получения
~ Распространение маркетинговых образцов (если применимо)

Key Performance Indicators

Отвечает за управление ключевыми счетами на местном уровне, как правило, управление небольшой командой или управление конкретным счетом (ы)/отношения. Управление деловыми отношениями и деятельностью с ключевыми счетами в целях укрепления и расширения отношений и получения целевых показателей продаж. Развитие и поддержание отношений с ключевыми заинтересованными сторонами в рамках счетов, развитие глубокого понимания проблем клиентов в отношении пациентов и выявление решений, которые повышают уход за пациентами.

Work Experience

~Обработка показателей качества и проблем
~Разработка клинических испытаний, анализ данных и отчетность
~Инновационные и аналитические технологии

Skills

~Управление счетом
~Управление компенсациями (сотрудники)
~Компьютерное программирование
~Косметика
~CRM (управление взаимоотношениями с клиентами)
~Забота о клиентах
~Выездные продажи
~Управление ключевыми клиентами
~Мерчендайзинг
~Навыки многозадачности
~Офисное администрирование
~Уход за пациентами
~Заготовка
~Продвижение (маркетинг)
~Сбытовой

~Операции по продажам
~Стратегическое лидерство
~Услуги поддержки

Language

Английский

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-ru-ru*

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-es-es
4. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10092466-account-manager-mwd-ta-onkoprostate-cancer-fr-fr
5. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10092466-account-manager-mwd-ta-onkoprostate-cancer-it-it
6. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10092466-account-manager-mwd-ta-onkoprostate-cancer-ja-jp
7. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10092466-account-manager-mwd-ta-onkoprostate-cancer-nl-nl
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/ru-RU/Novartis_Careers/job/Vienna/Account-Manager--m-w-d--TA--Onko-Prostate-Cancer_REQ-10092466
14. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis_Careers/job/Vienna/Account-Manager--m-w-d--TA--Onko-Prostate-Cancer_REQ-10092466