NOVARTIS

Account Manager

Job ID
REQ-10093436
Ноя. 20, 2026
Россия

Сводка

Локация: РФ, Самара

В настоящий момент мы находимся в поиске Менеджера по работе с ключевыми клиентами в направлении Кардиология

About the Role

В зону Вашей ответственности будет входить:

- Создание и реализация плана работы для каждой медицинской организации на Закреплённой территории.
- Выполнение роли лидера и координатора работы кросс-функциональной команды на Закреплённой территории при реализации плана работы с медицинскими организациями.
- Обеспечение выполнения согласованного с Непосредственным руководителем плана по информированию о Препаратах Компании на Закреплённой территории, посещение и информирование специалистов здравоохранения исключительно в рамках и в соответствии с законодательством Российской Федерации.
- Знание обязательной информации, а именно: базовой медицинской информации о нозологии; клинических рекомендаций по терапии данной нозологии; дизайна и результатов, выводов из исследований; количества пациентов, принимавших участие в исследовании; ключевых сообщений, используемых в материалах текущего маркетингового цикла; инструкций по Препаратам; конкурентных преимуществ препаратов, а также владение информацией по всем Препаратам Компании, зарегистрированным на территории Российской Федерации.
- Знание местоположения всех медицинских учреждений, аптек, фирм и организаций, занимающихся фармацевтической деятельностью на Закреплённой территории.
- Изучение и владение информацией, полученной из публичных источников, о целевой аудитории специалистов здравоохранения на Закреплённой территории и препаратах в аптеках и организациях, занимающихся фармацевтической деятельностью.
- Соблюдение частоты посещения специалистов здравоохранения согласно сегментации и задачам цикла, зафиксированной в соответствующих электронных системах Компании.
- Осуществление визитов к специалистам здравоохранения ежедневно в течение рабочего дня в соответствии с моделью визита и исключительно в рамках и в соответствии с законодательством Российской Федерации и стандартами комплаенса.
- Донесение до специалистов здравоохранения во время каждого визита ключевых сообщений о Препаратах Компании с соблюдением установленной структуры визита; в рамках каждого визита — информирование о показаниях к применению Препарата, профиле безопасности, правилах рапортирования нежелательных явлений, формах выпуска, терапевтическом эффекте, достигаемом при применении Препаратов Компании, и условиях, при соблюдении которых такой эффект может быть достигнут. Объём предоставленной информации по Препаратам должен соответствовать маркетинговому плану.

Novartis Mission – in Russian

Вы - отличный кандидат на эту роль, если имеете:

- Высшее медицинское/фармацевтическое образование
- Стаж работы от 5 лет в аналогичной роли в рамках международной фармацевтической компании
- Навыки коммуникации и взаимодействия в кросс-функциональной команде. Знания и навыки управления Территорией и планирования работы на Территории на аналогичной роли
- Навыки ведения переговоров
- Презентационные навыки
- Уверенный пользователь персонального компьютера и офисной техники
- Владение офисными программами (Excel, Word, Power Point, Outlook)

Что мы предлагаем для Вас:

Конкурентоспособный компенсационный пакет (зарплата и годовой бонус).

Расширенный социальный пакет: ДМС для сотрудника и всех детей, включая стоматологию, с первого дня работы, льготные условия медицинского страхования близких родственников. Страхование жизни от несчастных случаев. Страхование выезжающих зарубеж.

Корпоративный автомобиль или компенсация за него.

Компенсация питания и мобильной связи.

Программа признания сотрудников за реализацию проектов и инноваций.

Доступ к бесплатной электронной библиотеке.

3 дополнительных дня к отпуску.

Сохранение 100% зарплаты на 20 недель в период отсутствия по уходу за ребенком для отцов и матерей.

Программа поддержки сотрудников (неограниченное количество консультаций по личным вопросам с профильными специалистами в области психологии, финансов, юридических аспектах, ЗОЖ и других).

Возможности для профессионального развития и карьерного роста.

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
Sales
Место
Россия
Сайт
Samara
Company / Legal Entity
RU07 (FCRS = RU007) Novartis Pharma LLC
Functional Area
Продажи
Job Type
Full time
Employment Type
Regular (Sales)
Shift Work
No

Job ID
REQ-10093436

Account Manager

Apply to Job
Job ID

REQ-10093436

Account Manager

Apply to Job

Source URL: *https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10093436-account-manager*

List of links present in page

1. https://www.youtube.com/watch?v=sSvtvcPp9g8
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.talentsys.ru/gateway.html?recTitle=Account+Manager&requisition=REQ-10093436&redirect=https%3A%2F%2Fnovartis.wd3.myworkdayjobs.com%2Fen-US%2FNovartis_Careers%2Fjob%2FSamara%2FAccount-Manager_REQ-10093436
5. https://novartis.talentsys.ru/gateway.html?recTitle=Account+Manager&requisition=REQ-10093436&redirect=https%3A%2F%2Fnovartis.wd3.myworkdayjobs.com%2Fen-US%2FNovartis_Careers%2Fjob%2FSamara%2FAccount-Manager_REQ-10093436