

# Key Account Manager

Job ID  
REQ-10017631  
Jul 31, 2024  
Russian Fed.

## Summary

-

## About the Role

Локация: РФ, Кемерово.

В настоящее время мы находимся в поиске Менеджера по работе с ключевыми клиентами в направлении Иммунология.

Это возможность стать эффективным партнером для клиентов в целях обеспечения информации о препаратах Новартис, а также увеличения возможностей и снижения рисков для бизнеса через реализацию промоционных активностей.

В зону Вашей ответственности будет входить:

- Анализ территории, разработка бизнес-плана и плана развития территории, прогнозирование продаж. Выявление ключевых лидеров мнений и представителей власти для построения с ними долгосрочных партнерских отношений.
- Информационная поддержки по препаратам компании.
- Поиск новых пациентов и клиентов с целью повышения доступности препарата компании и улучшения качества жизни пациентов.
- Проведение переговоров с клиентами и партнерами по обеспечению включения инновационных препаратов в государственные программы лекарственного обеспечения.
- Ведение региональных проектов на своей территории в соответствии с маркетинговой стратегией.

[Novartis Mission – in Russian \(youtube.com\)](#)

Вы - отличный кандидат на эту роль, если имеете:

- опыт работы в продажах в фармацевтической компании
- высшее медицинское или фармацевтическое образование
- высокие переговорные навыки
- высокий уровень ответственности перед клиентами (МЗ здравоохранения, главные врачи, нач. меды, главные специалисты)
- ориентированность на результат, готовность к командировкам.

Что мы предлагаем для Вас:

Временная позиция (до конца 2026 года).

Конкурентоспособный компенсационный пакет (оклад и бонус)

ДМС (для сотрудника и всех детей, льготные условия медицинского страхования близких родственников)

Страхование жизни, компенсация питания и мобильной связи, корпоративный автомобиль

3 дополнительных дня к отпуску

Возможности для профессионального развития и карьерного роста.

Почему Novartis: Помощь людям с заболеваниями и их семьям требует большего, чем просто инновационная наука. Требуется сообщество таких умных и увлеченных людей, как вы. Сотрудничаем, поддерживаем и вдохновляем друг друга. Объединим усилия для совершения прорывов, которые помогут изменить жизнь пациентов. Готовы вместе создавать светлое будущее? :

<https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-cultural>.

Присоединяйтесь к нашей сети талантов Novartis. Не нашли подходящую вам роль в Novartis?

Подпишитесь на наше сообщество талантов, чтобы оставаться на связи и узнавать о подходящих карьерных возможностях, как только они появятся: <https://talentnetwork.novartis.com/network>

**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>

**Join our Novartis Network:** Not the right Novartis role for you? Sign up to our talent community to stay connected and learn about suitable career opportunities as soon as they come up:

<https://talentnetwork.novartis.com/network>

Novartis is committed to building an outstanding, inclusive work environment and diverse teams' representative of the patients and communities we serve.

Division

International

Business Unit

Innovative Medicines

Location

Russian Fed.

Site

Kemerovo

Company / Legal Entity

RU07 (FCRS = RU007) Novartis Pharma LLC

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

Regular (Sales)

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

**Join our Novartis Network:** Not the right Novartis role for you? Sign up to our talent community to stay connected and learn about suitable career opportunities as soon as they come up:

<https://talentnetwork.novartis.com/network>

### **EEO Statement :**

Learn about our business, strategy and performance in 2023, and how we create sustainable value for stakeholders and society.Learn about our business, strategy and performance in 2023, and how we create sustainable value for stakeholders and society.Learn about our business, strategy and performance in 2023, and how we create sustainable value for stakeholders and society.Learn about our business, strategy and performance in 2023, and how we create sustainable value for stakeholders and society.

Learn about our business, strategy and performance in 2023, and how we create sustainable value for stakeholders and society.Learn about our business, strategy and performance in 2023, and how we create sustainable value for stakeholders and society.Learn about our business, strategy and performance in 2023, and how we create sustainable value for stakeholders and society.Learn about our business, strategy and performance in 2023, and how we create sustainable value for stakeholders and society.

Learn about our business, strategy and performance in 2023, and how we create sustainable value for stakeholders and society.Learn about our business, strategy and performance in 2023, and how we create sustainable value for stakeholders and society.Learn about our business, strategy and performance in 2023, and how we create sustainable value for stakeholders and society.Learn about our business, strategy and performance in 2023, and how we create sustainable value for stakeholders and society.

Job ID  
REQ-10017631

## Key Account Manager

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://qa1.novartis.de/careers/career-search/job/details/req-10017631-key-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://talentnetwork.novartis.com/network>
4. [https://novartis.talentsys.ru/gateway.html?recTitle=Key%20Account%20Manager&requisition=REQ-10017631&redirect=https%3A//novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis\\_Careers/job/Kemerovo/Key-Account-Manager\\_REQ-10017631](https://novartis.talentsys.ru/gateway.html?recTitle=Key%20Account%20Manager&requisition=REQ-10017631&redirect=https%3A//novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Kemerovo/Key-Account-Manager_REQ-10017631)
5. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
6. [https://novartis.talentsys.ru/gateway.html?recTitle=Key%20Account%20Manager&requisition=REQ-10017631&redirect=https%3A//novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis\\_Careers/job/Kemerovo/Key-Account-Manager\\_REQ-10017631](https://novartis.talentsys.ru/gateway.html?recTitle=Key%20Account%20Manager&requisition=REQ-10017631&redirect=https%3A//novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Kemerovo/Key-Account-Manager_REQ-10017631)