

## **Functie : National Key Account Manager – Hemato Oncologie (HO)**

Leidinggevende: Business Unit Lead Oncology

Verantwoordelijkheden binnen ons HO product portfolio;

- Het gebruik van onze producten in de praktijk optimaliseren
- Identificeren van key accounts
- Individuele stakeholders binnen de key accounts identificeren en ontwikkelen
- Projecten die de zorg verbeteren ontwikkelen/ ondersteunen/ implementeren
- Samenwerken met ons crossfunctionele team
- Een netwerk van nationale en regionale opinieleiders opbouwen / onderhouden

Algemene verantwoordelijkheden:

- Werkzaamheden uitvoeren binnen de CGR / wetgeving
- Uitdragen van de waarden en het imago van Servier NL

Als National key account Manager Hemato-oncologie ben je verantwoordelijk voor de optimalisatie van het gebruik van de producten in ons portfolio binnen onze strategie. Daarmee draag je bij aan het behalen van onze (financiële) doelstellingen. Hiervoor maak je zelf een plan van aanpak (business plan), waarin je per key account doelen, middelen en acties opneemt. Zo maak je optimaal gebruik van de middelen die beschikbaar zijn. De key accounts selecteer je zelf op basis van een zorgvuldige analyse.

Je draagt zorg voor de lokale toegang of inzetbaarheid van onze producten binnen de key accounts, zodat alle patiënten toegang hebben tot de producten. Daarvoor ondersteun je lokale procedures van dure geneesmiddelen commissies en opname in lokale behandelprotocollen. Je signaleert of er problemen zijn met de lokale beschikbaarheid en onderneemt indien nodig actie.

Binnen de key accounts identificeer je wie de belangrijkste stakeholders zijn voor ons portfolio. Je creëert en onderhoudt interactie met deze stakeholders. Hiermee zorg je voor optimale inzet van onze producten binnen de indicatie. Hiervoor gebruik je een omnichannel benadering gebaseerd op voorkeuren van de klant. Zo krijgen klanten relevante informatie passend bij hun stadium van de customer journey. Het is daarom belangrijk dat je deze individuele voorkeuren en behoeften identificeert en hier je plan op aanpast.

Ook ontwikkel en implementeer je zelf content binnen onze strategie voor de verschillende kanalen die wij inzetten. Denk hierbij aan podcasts, videocasts, meetings en projecten. Als er bestaande initiatieven zijn voor zorgverbeterende projecten of initiatieven is er mogelijkheid deze te ondersteunen. Bij al deze initiatieven staat de behoefte van zorgprofessionals, key accounts en vooral patiënten voorop.

Om dit allemaal goed te kunnen uitvoeren werk je samen met de leden van het crossfunctionele team vanuit de afdelingen: (digital) marketing, medical affairs, market access, compliance. Je hebt in dit team een actieve rol. Je geeft updates over de status van je business plan, bespreekt feedback die je verzamelt tijdens

contact met stakeholders, en betreft collega's bij jouw eigen initiatieven en ondersteun je die van hen waar nodig.

Je bouwt aan en onderhoud een netwerk van nationale en regionale opinieleiders. Dit doe je in nauwe samenwerking met het crossfunctionele team.

Je voert je werkzaamheden uit binnen de CGR / wetgeving (geneesmiddelenwet) in Nederland. De waarden en het imago van Servier NL maken deel uit van al je activiteiten en je draagt deze actief uit tijdens interacties, zowel intern als extern.

Deze competenties/ vaardigheden/ interesses zijn belangrijk voor het uitvoeren van je werkzaamheden:

- Analytisch
- Planmatig werken
- Project management
- Focus op de behoeften van de zorgprofessional
- Focus op de behoeften van de patiënt
- Netwerken
- Communiceren / presenteren
- Omnichannel engagement / content creatie
- Samenwerken
- Zelfstandigheid