

Key Account Executive

Job ID
REQ-10074691
мар 31, 2026
Гонконг

Сводка

Опытный специалист по продажам отвечает за достижение продаж для определенных клиентов. Отвечает за разработку и реализацию продаж/бизнес-плана, или реализации определенных продаж, для эффективной поддержки пациентов и правильного позиционирования Novartis и его брендов.

About the Role

Major Accountabilities

- ~ Отвечает за продвижение продаж для определенных клиентов, продвижение и развитие, для достижения коммерческих целей
- ~ Разрабатывает стратегию развития клиентов, для определенных клиентов, для реализации KAM-плана, для корректировки клиентских целей и выполнения.
- ~ Работает с основными клиентами для установления долгосрочных отношений. Полностью понимает потребности клиентов и требования. Постоянно предлагает решения для удовлетворения их потребностей и целей, для расширения отношений с существующими клиентами.
- ~ Руководит стратегией и тактикой, для анализа, для выявления потенциала и для определения ключевых аспектов стратегии
- ~ Подготавливает и ведет переговоры, и направляет компанию для определенных клиентов, для реализации инициатив
- ~ Разрабатывает бизнес-тактику, для самостоятельного проведения клиентских мероприятий и других инициатив, для сотрудничества с маркетингом/медицинским отделом
- ~ Помогает заинтересованным сторонам, для проведения анализа, для предоставления CRM-системе Novartis точных и своевременных данных.
- ~ Отвечает за разработку и реализацию продаж/бизнес-плана, для определенных клиентов.
- ~ Может управлять некоторыми прямыми подчиненными
- ~ Сообщает в течение 24 часов после инцидента о технических жалобах/неблагоприятных событиях/особых случаях
- ~ Отвечает за распределение образцов (если применимо)

Key Performance Indicators

Опытный специалист по продажам отвечает за достижение продаж для определенных клиентов. Отвечает за разработку и реализацию продаж/бизнес-плана, или реализации определенных продаж, для эффективной поддержки пациентов и правильного позиционирования Novartis и его брендов.

Work Experience

- ~ Опыт работы в международной компании
- ~ Опыт управления ключевыми клиентами
- ~ Опыт управления командой

Skills

- ~ Управление клиентами
- ~ Биоподобные препараты
- ~ Коммерция
- ~ Бизнес-планирование
- ~ Разведка конкурентов
- ~ CRM (управление отношениями с клиентами)
- ~ Потребности клиентов
- ~ Управление крупными клиентами
- ~ Доля рынка
- ~ Продвижение (маркетинг)
- ~ Продажи
- ~ Управление продажами
- ~ Планирование продаж
- ~ Стратегия продаж

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 \(PDF 30 MB\)](#)

Дивизион
International
Business Unit
Sales
Место

Гонконг
Сайт
Hong Kong
Company / Legal Entity
HK02 (FCRS = HK002) Novartis Pharma
Functional Area
Продажи
Job Type
Full time
Employment Type
正式 (销售)
Shift Work
No

Job ID
REQ-10074691

Key Account Executive

[Apply to Job](#)
Job ID
REQ-10074691

Key Account Executive

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10074691-key-account-executive-zh-cn>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf
3. <https://www.moseeker.com>
4. <https://www.moseeker.com>