NOVARTIS

(高级）电商经理

Job ID
REQ-10076261
Jun 22, 2026
Китай
Verfügbar in: Deutsch | Русский | English | Español | Français | Italiano | 日本語 | Nederlands | Slovenščina | Türk | 中文

Сводка

Verantwortlich für das Key Account Management auf lokaler Ebene, in der Regel ein kleines Team oder die Verwaltung bestimmter Konten / Beziehungen. Verwalten Sie die Geschäftsbeziehung und Aktivitäten mit Key Accounts, um die Beziehung zu fördern und auszubauen und die Umsatzziele zu erreichen. Entwickeln und pflegen Sie Beziehungen zu wichtigen Stakeholdern innerhalb der Konten, entwickeln Sie ein tiefes Verständnis für die Herausforderungen der Kunden in Bezug auf Patienten und identifizieren Sie Lösungen, die die Patientenversorgung verbessern.

About the Role

Major Accountabilities

~ Verantwortlich für die Förderung von Vertrieb, Förderung und Entwicklung in den ausgewiesenen Konten, um kommerzielle Ziele zu erreichen
~ Entwickeln Sie eine Kundenentwicklungsstrategie, spezielle KAM-Aktionspläne für zugewiesene Konten, richtet sich an Kontozielen aus und führt sie aus.
~ Führen Sie die Vorbereitung von Strategien und individuellen taktischen Plänen und geben Sie strategische Beiträge in Bezug auf Analyse, zukünftiges Potenzial und Schlüsselprogramme, die für die Konten erforderlich sind
~ Vorbereiten und Aushandeln von Verträgen und Leitfaden für Initiativen, die das Unternehmen startet, um auf ein bestimmtes Konto zu zielen
~ Analysieren der Marktsituation einschließlich wettbewerbsorientierter Intelligence-Aktivitäten auf Schlüsselkonten und wichtigen Wettbewerbern
~ Organisieren Sie Kundenveranstaltungen und andere Programme unabhängig oder mit Marketing/medizinischer Abteilung, im Einklang mit vereinbarten geschäftstaktischen Plänen
~ Tragen Sie zur Kartierung von Stakeholdern bei, einschließlich Segmentierung und Profilerstellung, und liefern Sie genaue und zeitnahe Daten für das Novartis CRM-System.
~ Verantwortlich für die Durchführung des Vertriebsbetriebsplans und für die Erreichung vereinbarter Verkäufe und umfassenderer Leistungsziele für den eigenen Teil der Organisation.
~ Entwicklung eines effektiven Vertriebsteams durch Schulung und Coaching oder Management wichtiger kommerzieller Programme
~ Meldung von technischen Beschwerden / unerwünschten Ereignissen / Sonderfallszenarien im Zusammenhang mit Novartis-Produkten innerhalb von 24 Stunden nach Erhalt
~ Verteilung von Vermarktungsmustern (falls zutreffend)

Key Performance Indicators

Verantwortlich für die Verwaltung von Schlüsselkonten auf lokaler Ebene, in der Regel die Verwaltung eines kleinen Teams oder die Verwaltung bestimmter Konten/Beziehungen. Verwalten Sie die Geschäftsbeziehung und Aktivitäten mit Schlüsselkonten, um die Beziehung zu fördern und zu erweitern und die Umsatzziele zu erhalten. Entwicklung und Pflege von Beziehungen zu wichtigen Stakeholdern innerhalb von Accounts, Entwicklung eines tiefen Verständnisses der Kundenherausforderungen in Bezug auf Patienten und Identifizieren von Lösungen, die die Patientenversorgung verbessern.

Work Experience

~Umgang mit Qualitätsmetriken und -problemen
~Design klinischer Studien, Datenüberprüfung und Berichterstattung
~Innovative und analytische Technologien

Skills

~Kontoführung
~Vergütungsmanagement (Mitarbeitende)
~Computerprogrammierung
~Kosmetik
~CRM (Kundenbeziehungsmanagement)
~Kundenbetreuung
~Außendienst
~Key Account Management
~Merchandising
~Multitasking-Fähigkeiten
~Büroverwaltung
~Patientenversorgung
~Beschaffung
~Promotion (Marketing)
~Umsatz
~Vertriebsaktivitäten
~Strategische Führung
~Unterstützende Dienstleistungen

Englisch

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
Китай
Сайт
Shanghai (Shanghai)
Company / Legal Entity
CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd
Functional Area
Продажи
Job Type
Full time
Employment Type
Regulär
Shift Work
No

Job ID
REQ-10076261

(高级）电商经理

Apply to Job

Job ID
REQ-10076261

(高级）电商经理

Apply to Job

Source URL: *https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10076261-gaojidianshangjingli-de-de*

List of links present in page

1. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10076261-gaojidianshangjingli-ru-ru
2. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10076261-gaojidianshangjingli
3. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10076261-gaojidianshangjingli-es-es

4. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10076261-gaojidianshangjingli-fr-fr
5. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10076261-gaojidianshangjingli-it-it
6. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10076261-gaojidianshangjingli-ja-jp
7. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10076261-gaojidianshangjingli-nl-nl
8. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10076261-gaojidianshangjingli-sl-si
9. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10076261-gaojidianshangjingli-tr-tr
10. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10076261-gaojidianshangjingli-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://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10076261
14. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10076261