NOVARTIS

(高级）电商经理

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

Сводка

Responsabile della gestione dei key account a livello locale, di solito gestendo un piccolo team o gestendo account / relazioni specifici. Gestire il rapporto commerciale e le attività con i key account al fine di favorire ed estendere la relazione e ottenere gli obiettivi di vendita. Sviluppare e mantenere relazioni con i principali stakeholder all'interno degli account, sviluppando una profonda comprensione delle sfide dei clienti rispetto ai pazienti e identificando soluzioni che migliorino l'assistenza ai pazienti.

About the Role

Major Accountabilities

~ Responsabile della promozione, della promozione e dello sviluppo dei conti designati per raggiungere gli obiettivi commerciali
~ Sviluppare la strategia di sviluppo dei clienti, piani d'azione KAM dedicati per gli account assegnati, allinea gli obiettivi del conto ed esegue.
~ Guidare la preparazione di strategie e piani tattici individuali e dare un contributo strategico in termini di analisi, potenziale futuro e programmi chiave necessari per i conti
~ Preparare e negoziare i contratti e guidare le iniziative che l'azienda lancia per indirizzare un conto particolare
~ Analizzare la situazione del mercato, comprese le attività di intelligence competitiva sui conti chiave e sui principali concorrenti
~ Organizzare eventi con i clienti e altri programmi in modo indipendente o con reparto marketing/medico, in linea con i piani tattici aziendali concordati
~ Contribuire alla mappatura delle parti interessate, inclusa la segmentazione e la profilazione e fornire dati accurati e tempestivi per il sistema CRM Novartis.
~ Responsabile della guida del piano operativo di vendita e del raggiungimento di vendite concordate e di obiettivi di prestazioni più ampi per la propria parte dell'organizzazione.
~ Sviluppare un team di vendita efficace attraverso la formazione e il coaching o la gestione di programmi commerciali chiave
~ Segnalazione di reclami tecnici / eventi avversi / scenari di casi speciali relativi ai prodotti Novartis entro 24 ore dal ricevimento
~ Distribuzione di campioni di marketing (se del caso)

Key Performance Indicators

Responsabile della gestione degli account chiave a livello locale, in genere la gestione di un team di piccole dimensioni o la gestione di account/relazioni specifici. Gestire la relazione commerciale e le attività con i conti chiave al fine di promuovere ed estendere la relazione e ottenere gli obiettivi di vendita. Sviluppare e mantenere relazioni con le principali parti interessate allinterno degli account, sviluppando una profonda comprensione delle sfide dei clienti rispetto ai pazienti e identificando soluzioni che migliorano la cura del paziente.

Work Experience

~Gestione delle metriche e dei problemi di qualità
~Progettazione di studi clinici, revisione dei dati e reporting
~Tecnologie innovative e analitiche

Skills

~Gestione dell'account
~Gestione delle retribuzioni (dipendenti)
~Programmazione informatica
~Cosmesi
~CRM (Gestione delle relazioni con i clienti)
~Assistenza
~Vendite sul campo
~Gestione dei Key Account
~Merchandising
~Abilità multitasking
~Amministrazione dell'ufficio
~Cura del paziente
~Approvvigionamento
~Promozione (Marketing)
~Vendite
~Operazioni di vendita
~Leadership strategica
~Servizi di supporto

Language

Inglese

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
Regolare
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-it-it*

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-de-de
3. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10076261-gaojidianshangjingli
4. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10076261-gaojidianshangjingli-es-es
5. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10076261-gaojidianshangjingli-fr-fr
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