

(高级) 电商经理

Job ID

REQ-10076261

Июн. 22, 2026

Китай

Доступно в: Русский | [Deutsch](#) | [Español](#) | [Français](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Türk](#) | [English](#) | [中文](#) | [Slovenščina](#) | [Nederlands](#)

Сводка

Отвечает за управление ключевыми клиентами на местном уровне, обычно управляя небольшой командой или управляя конкретными учетными записями / отношениями. Управляйте деловыми отношениями и деятельностью с ключевыми клиентами, чтобы развивать и расширять отношения и получать цели продаж. Развивать и поддерживать отношения с ключевыми заинтересованными сторонами в рамках счетов, развивая глубокое понимание проблем клиентов в отношении пациентов и определяя решения, которые улучшают уход за пациентами.

About the Role

Major Accountabilities

- ~ Отвечает за управление продажами, продвижением и развитием в специально отведенных счетах для достижения коммерческих целей
- ~ Разработка стратегии развития клиентов, выделенные планы действий КАМ для назначенных учетных записей, выравнивание целей счета и выполняет.
- ~ Возглавить подготовку стратегий и индивидуальных тактических планов и внести стратегический вклад с точки зрения анализа, будущего потенциала и ключевых программ, необходимых для счетов
- ~ Подготовка и согласование контрактов, а также руководство инициативами, которые компания запускает для целевой конкретной учетной записи
- ~ Анализ ситуации на рынке, включая конкурентную разведывательную деятельность по ключевым счетам и ключевым конкурентам
- ~ Организуйте клиентские мероприятия и другие программы самостоятельно или с отделом маркетинга/медицины, в соответствии с согласованными бизнес-тактическими планами
- ~ Вносите свой вклад в составление карт заинтересованных сторон, включая сегментацию и профилирование, и предоставьте точные и своевременные данные для системы Novartis CRM.
- ~ Отвечает за разработку плана операций по продажам и за достижение согласованных показателей продаж и более широких показателей эффективности для собственной части организации.
- ~ Разработка эффективной команды продаж путем обучения и коучинга или управления ключевыми коммерческими программами
- ~ Сообщение о технических жалобах / неблагоприятных событиях / сценариях особых случаев, связанных с продуктами Novartis в течение 24 часов с момента получения
- ~ Распространение маркетинговых образцов (если применимо)

Key Performance Indicators

Отвечает за управление ключевыми счетами на местном уровне, как правило, управление небольшой командой или управление конкретным счетом (ы)/отношения. Управление деловыми отношениями и деятельностью с ключевыми счетами в целях укрепления и расширения отношений и получения целевых показателей продаж. Развитие и поддержание отношений с ключевыми заинтересованными сторонами в рамках счетов, развитие глубокого понимания проблем клиентов в отношении пациентов и выявление решений, которые повышают уход за пациентами.

Work Experience

- ~Обработка показателей качества и проблем
- ~Разработка клинических испытаний, анализ данных и отчетность
- ~Инновационные и аналитические технологии

Skills

- ~Управление счетом
- ~Управление компенсациями (сотрудники)
- ~Компьютерное программирование
- ~Косметика
- ~CRM (управление взаимоотношениями с клиентами)
- ~Забота о клиентах
- ~Выездные продажи
- ~Управление ключевыми клиентами
- ~Мерчендайзинг
- ~Навыки многозадачности
- ~Офисное администрирование
- ~Уход за пациентами
- ~Заготовка
- ~Продвижение (маркетинг)
- ~Сбытовой
- ~Операции по продажам
- ~Стратегическое лидерство
- ~Услуги поддержки

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

Китай

Сайт

Shanghai (Shanghai)

Company / Legal Entity

CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd

Functional Area

Продажи

Job Type

Full time

Employment Type

Regular

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-gaojidiangshangjingli-ru-ru>

List of links present in page

1. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10076261-gaojidiangshangjingli-de-de>
2. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10076261-gaojidiangshangjingli-es-es>
3. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10076261-gaojidiangshangjingli-fr-fr>

4. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10076261-gaojidiangshangjingli-it-it>
5. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10076261-gaojidiangshangjingli-ja-jp>
6. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10076261-gaojidiangshangjingli-tr-tr>
7. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10076261-gaojidiangshangjingli>
8. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10076261-gaojidiangshangjingli-zh-cn>
9. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10076261-gaojidiangshangjingli-sl-si>
10. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10076261-gaojidiangshangjingli-nl-nl>
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