

## (高级) 电商经理

Job ID

REQ-10076261

Июн. 22, 2026

Китай

Na voljo v: Slovenščina | [Deutsch](#) | [Español](#) | [Français](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Türk](#) | [English](#) | [中文](#) | [Русский](#) | [Nederlands](#)

### Сводка

Odgovoren za upravljanje ključnih računov na lokalni ravni, običajno upravljanje majhne skupine ali upravljanje določenih računov/odnosov. Upravljajte poslovni odnos in dejavnosti s ključnimi računi, da bi spodbujali in razširili odnos & pridobili cilje prodaje. Razviti in vzdrževati odnose s ključnimi zainteresiranimi stranmi znotraj računov, razvijati globoko razumevanje izzivov strank v zvezi z bolniki in opredeliti rešitve, ki krepijo skrb za bolnike.

### About the Role

#### Major Accountabilities

- ~ Odgovorna za prodajo, promocijo in razvoj v določenih računovodskih izkazih za doseganje poslovnih ciljev
- ~ Razviti strategijo razvoja strank, namenske akcijske načrte KAM za dodeljene račune, poravnati cilje in izvedbe računov.
- ~ Vodijo pripravo strategij in posameznih taktičnih načrtov ter dajejo strateške vložke v smislu analiz, prihodnjih potencialov in ključnih programov, potrebnih za račune
- ~ Pripraviti in se pogajati o pogodbah ter usmerjati pobude, ki jih podjetje sproži za ciljanje na določen račun
- ~ Analiziranje razmer na trgu, vključno s konkurenčnimi obveščevalnimi dejavnostmi na ključnih računih in ključnih konkurentih
- ~ Organizirajte dogodke strank in druge programe neodvisno ali s trženjem/medicinskim oddelkom, v skladu z dogovorjenimi poslovnimi taktičnimi načrti
- ~ Prispevati k kartiranju zainteresiranih strani, vključno s segmentacijo in profilacijo ter zagotoviti točne in pravočasno podatke za sistem Novartis CRM.
- ~ Odgovoren za izvajanje načrta prodajnih operacij in za doseganje dogovorjenih prodajnih in širših ciljev uspešnosti za lasten del organizacije.
- ~ Razvoj učinkovite prodajne skupine z usposabljanjem in usposabljanjem ali upravljanjem ključnih komercialnih programov
- ~ Poročanje o tehničnih pritožbah / neželenih dogodkih / scenarijih posebnih primerov, povezanih z Novartis izdelki v roku 24 ur po prejemu
- ~ Distribucija vzorcev trženja (kjer je primerno)

#### Key Performance Indicators

Odgovoren za upravljanje ključnih računov na lokalni ravni, običajno upravljanje majhne skupine ali upravljanje določenih računov/odnosov. Upravljajte poslovni odnos in dejavnosti s ključnimi računi, da spodbujate in razširite odnos ter pridobite cilje prodaje. Razviti in vzdrževati odnose s ključnimi zainteresiranimi stranmi znotraj računov, razvijati globoko razumevanje izzivov strank v zvezi z bolniki in opredeliti rešitve, ki krepijo skrb za bolnike.

#### Work Experience

- ~Obravnava meril kakovosti in težav
- ~Oblikovanje kliničnega preskušanja, pregled podatkov in poročanje
- ~Inovativne in analitične tehnologije

#### Skills

- ~Upravljanje računa
- ~Upravljanje nadomestil (zaposleni)
- ~Računalniško programiranje
- ~Kozmetika
- ~CRM (upravljanje odnosov s strankami)
- ~Skrb za stranke
- ~Terenska prodaja
- ~Upravljanje ključnih kupcev
- ~Trgovanje
- ~Spretnosti večopravnosti
- ~Pisarniška administracija
- ~Oskrba bolnikov
- ~Naročanja
- ~Promocija (trženje)
- ~Prodaje
- ~Prodajne operacije
- ~Strateško vodenje
- ~Podporne storitve

#### Language

Angleščina

**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

Redni sodelavec

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-sl-si>

**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-ru-ru>
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](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](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](https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10076261)