

## Key Account Executive

Job ID

REQ-10078553

Июн. 22, 2026

Гонконг

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

### Сводка

Izkušeni prodajni strokovnjaki, odgovorni za doseganje prodajnih ciljev za določen račun(-e). Odgovoren za vzpostavitev in izvajanje prodajnega/poslovnega načrta za določeno bazo strank ali izvajanje posebnega prodajnega programa za učinkovito podporo potovanju pacienta in pravilno pozicioniranje Novartis in njegovih blagovnih znamk.

### 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.
- ~ Vzpostavljajte in razvoj dolgoročnih odnosov s ključnimi strankami. Pridobite temeljito razumevanje ključnih potreb in zahtev strank. Razširite odnose z obstoječimi strankami tako, da nenehno predlagate rešitve, ki ustrezajo njihovim potrebam in ciljem.
- ~ 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
- ~ 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 profiliranjem & zagotoviti točne in pravočasno podatke za sistem Novartis CRM.
- ~ Odgovoren za vzpostavitev in izvajanje prodajnega/poslovnega načrta za določeno bazo strank.
- ~ Lahko upravlja nekaj neposrednih poročil
- ~ 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

Izkušeni prodajni strokovnjaki, odgovorni za doseganje prodajnih ciljev za določen račun(-e). Odgovoren za vzpostavitev in izvajanje prodajnega/poslovnega načrta za določeno bazo strank ali izvajanje posebnega prodajnega programa za učinkovito podporo potovanju pacienta in pravilno pozicioniranje Novartis in njegovih blagovnih znamk.

#### Work Experience

- ~Izkušnje s prodajo v multinacionalnih podjetjih
- ~Izkušnje pri vodenju ključnih računov
- ~Zaželele so izkušnje z vodenjem ekipe

#### Skills

- ~Upravljanje računa
- ~Biološko podobna zdravila
- ~Poslovne priložnosti
- ~Poslovno načrtovanje
- ~Konkurenčna inteligenca
- ~CRM (upravljanje odnosov s strankami)
- ~Zahteve strank
- ~Upravljanje ključnih kupcev
- ~Tržni delež
- ~Promocija (trženje)
- ~Prodaje
- ~Upravljanje prodaje
- ~Načrtovanje prodaje
- ~Prodajna strategija

#### 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 \(PDF 30 MB\)](#)

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  
Redni sodelavec (prodaja)  
Shift Work  
No

Job ID  
REQ-10078553

### **Key Account Executive**

[Apply to Job](#)  
Job ID  
REQ-10078553

### **Key Account Executive**

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10078553-key-account-executive-sl-si>

#### **List of links present in page**

1. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10078553-key-account-executive-de-de>
2. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10078553-key-account-executive-es-es>
3. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10078553-key-account-executive-fr-fr>
4. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10078553-key-account-executive-it-it>
5. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10078553-key-account-executive-ja-jp>
6. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10078553-key-account-executive-tr-tr>
7. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10078553-key-account-executive>
8. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10078553-key-account-executive-zh-cn>
9. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10078553-key-account-executive-ru-ru>
10. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10078553-key-account-executive-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://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/sl-SI/Novartis\\_Careers/job/Hong-Kong/Key-Account-Executive\\_REQ-10078553](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/sl-SI/Novartis_Careers/job/Hong-Kong/Key-Account-Executive_REQ-10078553)
14. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/sl-SI/Novartis\\_Careers/job/Hong-Kong/Key-Account-Executive\\_REQ-10078553](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/sl-SI/Novartis_Careers/job/Hong-Kong/Key-Account-Executive_REQ-10078553)