

## Key Account Executive

Job ID

REQ-10078553

Июн. 22, 2026

Гонконг

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

### Сводка

Belirli bir hesap için satış hedeflerine ulaşmakla sorumlu deneyimli satış uzmanları. Hasta yolculuğunu etkili bir şekilde desteklemek ve Novartis'i ve markalarını uygun şekilde konumlandırmak için belirlenmiş bir müşteri tabanı için bir satış /iş planı oluşturmak ve uygulamak veya belirli bir satış programının uygulanmasından sorumludur.

### About the Role

#### Major Accountabilities

- ~ Ticari hedeflere ulaşmak için belirlenen hesaplarda satış, promosyon ve geliştirmenin yönlendirilmesinden sorumlu
- ~ Müşteri geliştirme stratejisi geliştirin, atanmış hesaplar için özel KAM eylem planları geliştirin, hesap hedeflerine göre hizalayın ve yürütür.
- ~ Önemli müşterilerle uzun vadeli ilişkiler kurmak ve geliştirmek. Temel müşteri ihtiyaçları ve gereksinimleri hakkında kapsamlı bir anlayış edinin. İhtiyaçlarını ve hedeflerini karşılayan çözümler önererek mevcut müşterilerle ilişkileri genişletin.
- ~ Stratejilerin ve bireysel taktik planların hazırlanmasına öncülük etmek ve analiz, gelecekteki potansiyel ve hesaplar için gerekli olan temel programlar açısından stratejik girdi sağlamak
- ~ Sözleşmeleri hazırlamak ve müzakere etmek ve şirketin belirli bir hesabı hedeflemek için başlattığı girişimlere rehberlik etmek
- ~ Müşteri etkinliklerini ve diğer programları bağımsız olarak veya pazarlama/tıp departmanı ile, kararlaştırılan iş taktik planlarına uygun olarak düzenleyin
- ~ Segmentasyon ve profil oluşturma ve Novartis CRM sistemi için doğru ve zamanında veri sağlama dahil olmak üzere paydaşların haritalanmasına katkıda bulunun.
- ~ Belirlenmiş bir müşteri tabanı için bir satış/iş planı oluşturmak ve uygulamakla yükümlüdür.
- ~ Birkaç doğrudan raporu yönetebilir
- ~ Novartis ürünleriyle ilgili teknik şikayetler / olumsuz olayların / özel durum senaryolarının alındıktan sonraki 24 saat içinde raporlanması
- ~ Pazarlama örneklerinin dağıtımı (uygun olduğunda)

#### Key Performance Indicators

Belirli bir hesap için satış hedeflerine ulaşmakla sorumlu deneyimli satış uzmanları. Hasta yolculuğunu etkili bir şekilde desteklemek ve Novartis'i ve markalarını uygun şekilde konumlandırmak için belirlenmiş bir müşteri tabanı için bir satış /iş planı oluşturmak ve uygulamak veya belirli bir satış programının uygulanmasından sorumludur.

#### Work Experience

- ~Çok uluslu şirketlerde satış deneyimi
- ~Kilit hesap yönetimi deneyimi
- ~Ekip yönetimi deneyimi tercih sebebidir

#### Skills

- ~Hesap Yönetimi
- ~Biyobenzer İlaçlar
- ~İş Fırsatları
- ~İş Planlaması
- ~Rekabet İstihbaratı
- ~Crm (Müşteri İlişkileri Yönetimi)
- ~Müşteri Gereksinimleri
- ~Kilit Müşteri Yönetimi
- ~Pazar Payı
- ~Promosyon (Pazarlama)
- ~Satış
- ~Satış Yönetimi
- ~Satış Planlama
- ~Satış Stratejisi

#### Language

İngilizce

**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  
Гонконг  
Сайт  
Hong Kong  
Company / Legal Entity  
HK02 (FCRS = HK002) Novartis Pharma  
Functional Area  
Продажи  
Job Type  
Full time  
Employment Type  
Kadrolu (Satış)  
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-tr-tr>

#### **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>
7. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10078553-key-account-executive-zh-cn>
8. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10078553-key-account-executive-ru-ru>
9. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10078553-key-account-executive-sl-si>
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/tr-TR/Novartis\\_Careers/job/Hong-Kong/Key-Account-Executive\\_REQ-10078553](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/tr-TR/Novartis_Careers/job/Hong-Kong/Key-Account-Executive_REQ-10078553)
14. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/tr-TR/Novartis\\_Careers/job/Hong-Kong/Key-Account-Executive\\_REQ-10078553](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/tr-TR/Novartis_Careers/job/Hong-Kong/Key-Account-Executive_REQ-10078553)