

Key Account Executive

Job ID
REQ-10078553
май 29, 2026
Гонконг

Сводка

Опытный специалист по продажам отвечает за достижение определенных целей продаж для своего клиентского портфеля. Отвечает за разработку и реализацию продаж/бизнес-плана, или реализации определенных продаж, с целью эффективной поддержки путешествия пациента и точного позиционирования Novartis и его брендов.

About the Role

Major Accountabilities

- ~ Отвечает за продвижение продаж, маркетинг и развитие для определенных клиентов, для достижения коммерческих целей
- ~ Разрабатывает стратегию развития клиента, для определенных клиентов разрабатывает специальную стратегию KAM, корректирует цели клиента и выполняет.
- ~ Устанавливает и развивает долгосрочные отношения. Тщательно изучает потребности и требования. Постоянно предлагает решения, удовлетворяющие потребности и цели клиента, расширяет отношения с существующими клиентами.
- ~ Руководит стратегией и тактикой, анализирует возможности и потребности клиента, предоставляет стратегические рекомендации
- ~ Подготавливает и ведет переговоры, и направляет компанию на запуск определенных клиентов
- ~ Разрабатывает бизнес-тактику, организует клиентские мероприятия и другие планы, сотрудничает с маркетингом/медицинскими отделами
- ~ Помогает заинтересованным сторонам, включая анализ и сегментацию, предоставляет точные и своевременные данные для системы CRM Novartis
- ~ Отвечает за разработку и реализацию продаж/бизнес-плана для определенных клиентов
- ~ Может управлять некоторыми прямыми подчиненными
- ~ Сообщает в течение 24 часов после получения информации о технических жалобах/неблагоприятных событиях/особых случаях
- ~ Распределяет образцы (если применимо)

Key Performance Indicators

Опытный специалист по продажам отвечает за достижение определенных целей продаж для своего клиентского портфеля. Отвечает за разработку и реализацию продаж/бизнес-плана, или реализации определенных продаж, с целью эффективной поддержки путешествия пациента и точного позиционирования Novartis и его брендов.

Work Experience

- ~ Опыт работы в международной компании
- ~ Опыт управления ключевыми клиентами
- ~ Опыт управления командой является преимуществом

Skills

- ~ Управление клиентскими отношениями
- ~ Биотехнологии
- ~ Коммерция
- ~ Бизнес-планирование
- ~ Разведка конкурентов
- ~ CRM (управление клиентскими отношениями)
- ~ Потребности клиента
- ~ Управление крупными клиентами
- ~ Доля рынка
- ~ Продвижение (маркетинг)
- ~ Продажи
- ~ Управление продажами
- ~ Планирование продаж
- ~ Стратегия продаж

Language

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

Гонконг
Сайт
Hong Kong
Company / Legal Entity
HK02 (FCRS = HK002) Novartis Pharma
Functional Area
Продажи
Job Type
Full time
Employment Type
正式 (销售)
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-zh-cn>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf
3. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/zh-CN/Novartis_Careers/job/Hong-Kong/Key-Account-Executive_REQ-10078553
4. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/zh-CN/Novartis_Careers/job/Hong-Kong/Key-Account-Executive_REQ-10078553