

# Key Account Executive

Job ID

REQ-10078554

Июн. 22, 2026

Гонконг

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

## Сводка

Erfahrene Vertriebsprofis, die für das Erreichen von Verkaufszielen für ein bestimmtes Konto verantwortlich sind. Verantwortlich für die Erstellung und Umsetzung eines Vertriebs- / Geschäftsplans für einen bestimmten Kundenstamm oder die Implementierung eines spezifischen Vertriebsprogramms, um die Patientenreise effektiv zu unterstützen und Novartis und seine Marken richtig zu positionieren.

## About the Role

### Major Accountabilities

- ~ Verantwortlich für die Förderung von Vertrieb, Förderung und Entwicklung in den ausgewiesenen Konten, um kommerzielle Ziele zu erreichen
- ~ Entwickeln Sie eine Kundenentwicklungsstrategie, spezielle KAM-Aktionspläne für zugewiesene Konten, richtet sich an Kontozielen aus und führt sie aus.
- ~ Aufbau und Entwicklung langfristiger Beziehungen zu wichtigen Kunden. Erhalten Sie ein umfassendes Verständnis der wichtigsten Kundenanforderungen und -anforderungen. Erweitern Sie die Beziehungen zu bestehenden Kunden, indem Sie kontinuierlich Lösungen vorschlagen, die ihren Bedürfnissen und Zielen entsprechen.
- ~ Führen Sie die Vorbereitung von Strategien und individuellen taktischen Plänen und geben Sie strategische Beiträge in Bezug auf Analyse, zukünftiges Potenzial und Schlüsselprogramme, die für die Konten erforderlich sind
- ~ Vorbereiten und Aushandeln von Verträgen und Leitfadern für Initiativen, die das Unternehmen startet, um auf ein bestimmtes Konto zu zielen
- ~ Organisieren Sie Kundenveranstaltungen und andere Programme unabhängig oder mit Marketing/medizinischer Abteilung, im Einklang mit vereinbarten geschäftstaktischen Plänen
- ~ Tragen Sie zur Kartierung von Stakeholdern bei, einschließlich Segmentierung und Profilerstellung, und liefern Sie genaue und zeitnahe Daten für das Novartis CRM-System.
- ~ Verantwortlich für die Erstellung und Implementierung eines Verkaufs-/Geschäftsplans für einen bestimmten Kundenstamm.
- ~ Kann ein paar direkte Berichte verwalten
- ~ Meldung von technischen Beschwerden / unerwünschten Ereignissen / Sonderfallszenarien im Zusammenhang mit Novartis-Produkten innerhalb von 24 Stunden nach Erhalt
- ~ Verteilung von Vermarktungsmustern (falls zutreffend)

### Key Performance Indicators

Erfahrene Vertriebsprofis, die für das Erreichen von Verkaufszielen für ein bestimmtes Konto verantwortlich sind. Verantwortlich für die Erstellung und Umsetzung eines Vertriebs- / Geschäftsplans für einen bestimmten Kundenstamm oder die Implementierung eines spezifischen Vertriebsprogramms, um die Patientenreise effektiv zu unterstützen und Novartis und seine Marken richtig zu positionieren.

### Work Experience

- ~Vertriebserfahrung in multinationalen Unternehmen
- ~Erfahrung in der Verwaltung von Key Accounts
- ~Teammanagement-Erfahrung wird bevorzugt

### Skills

- ~Kontoführung
- ~Biosimilar-Medikamente
- ~Geschäftsmöglichkeiten
- ~Unternehmensplanung
- ~Wettbewerbsfähige Informationen
- ~CRM (Kundenbeziehungsmanagement)
- ~Kundenanforderungen
- ~Key Account Management
- ~Marktanteil
- ~Promotion (Marketing)
- ~Umsatz
- ~Vertriebsmanagement
- ~Absatzplanung
- ~Vertriebsstrategie

### Language

Englisch

**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

Regulär (Außendienst)

Shift Work

No

Job ID

REQ-10078554

### Key Account Executive

[Apply to Job](#)

Job ID

REQ-10078554

### Key Account Executive

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10078554-key-account-executive-de-de>

### List of links present in page

1. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10078554-key-account-executive-es-es>
2. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10078554-key-account-executive-fr-fr>
3. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10078554-key-account-executive-it-it>
4. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10078554-key-account-executive-ja-jp>
5. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10078554-key-account-executive-tr-tr>
6. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10078554-key-account-executive>
7. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10078554-key-account-executive-zh-cn>
8. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10078554-key-account-executive-ru-ru>
9. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10078554-key-account-executive-sl-si>
10. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10078554-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/de-DE/Novartis\\_Careers/job/Hong-Kong/Key-Account-Executive-2\\_REQ-10078554](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/Novartis_Careers/job/Hong-Kong/Key-Account-Executive-2_REQ-10078554)
14. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/Novartis\\_Careers/job/Hong-Kong/Key-Account-Executive-2\\_REQ-10078554](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/Novartis_Careers/job/Hong-Kong/Key-Account-Executive-2_REQ-10078554)