

# Key Account Executive

Job ID

REQ-10078554

Июн. 22, 2026

Гонконг

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

## Сводка

Profesionales de ventas experimentados responsables de alcanzar los objetivos de ventas para una(s) cuenta(s) específica(s). Responsable de establecer e implementar un plan de ventas / negocios para una base de clientes designada o la implementación de un programa de ventas específico para apoyar de manera efectiva el viaje del paciente y posicionar adecuadamente a Novartis y sus marcas.

## About the Role

### Major Accountabilities

- ~ Responsable de impulsar las ventas, la promoción y el desarrollo en las cuentas designadas para alcanzar los objetivos comerciales
- ~ Desarrollar la estrategia de desarrollo de clientes, planes de acción KAM dedicados para cuentas asignadas, alinea los objetivos de la cuenta y se ejecuta.
- ~ Establecer y desarrollar relaciones a largo plazo con clientes clave. Adquiera una comprensión completa de las necesidades y requisitos clave del cliente. Ampliar las relaciones con los clientes existentes proponiendo continuamente soluciones que satisfagan sus necesidades y objetivos.
- ~ Liderar la preparación de estrategias y planes tácticos individuales y dar aportes estratégicos en términos de análisis, potencial futuro y programas clave requeridos para las cuentas
- ~ Preparar y negociar contratos, y guiar las iniciativas que la empresa lanza para apuntar a una cuenta particular
- ~ Organizar eventos de clientes y otros programas de forma independiente o con el departamento de marketing/médico, de acuerdo con los planes tácticos de negocio acordados
- ~ Contribuir a la cartografía de las partes interesadas, incluida la segmentación y la elaboración de perfiles, y proporcionar datos precisos y oportunos para el sistema CRM de Novartis.
- ~ Responsable de establecer e implementar un plan de ventas/negocios para una base de clientes designada.
- ~ Puede gestionar algunos informes directos
- ~ Notificación de quejas técnicas / eventos adversos / escenarios de casos especiales relacionados con los productos Novartis dentro de las 24 horas posteriores a la recepción
- ~ Distribución de muestras de comercialización (cuando proceda)

### Key Performance Indicators

Profesionales de ventas experimentados responsables de alcanzar los objetivos de ventas para una(s) cuenta(s) específica(s). Responsable de establecer e implementar un plan de ventas / negocios para una base de clientes designada o la implementación de un programa de ventas específico para apoyar de manera efectiva el viaje del paciente y posicionar adecuadamente a Novartis y sus marcas.

### Work Experience

- ~Experiencia en ventas en empresas multinacionales
- ~Experiencia en gestión de grandes cuentas
- ~Se valorará la experiencia en gestión de equipos

### Skills

- ~Gestión de cuentas
- ~Medicamentos biosimilares
- ~Oportunidades de negocio
- ~Planificación de Negocios
- ~Inteligencia Competitiva
- ~CRM (Gestión de la relación con el cliente)
- ~Requisitos del cliente
- ~Gestión de Cuentas Clave
- ~Cuota de mercado
- ~Promoción (Marketing)
- ~Ventas
- ~Gestión de Ventas
- ~Planificación de ventas
- ~Estrategia de Ventas

### Language

Inglés

**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

Regular (Ventas)

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-es-es>

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

1. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10078554-key-account-executive-de-de>
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/es/Novartis\\_Careers/job/Hong-Kong/Key-Account-Executive-2\\_REQ-10078554](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis_Careers/job/Hong-Kong/Key-Account-Executive-2_REQ-10078554)
14. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis\\_Careers/job/Hong-Kong/Key-Account-Executive-2\\_REQ-10078554](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis_Careers/job/Hong-Kong/Key-Account-Executive-2_REQ-10078554)