

Key Account Manager

Job ID

REQ-10085012

авг 10, 2026

Индия

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

Сводка

- Responsible for key account management at a local level, usually managing a small team or managing specific account(s)/relationships.
- Manage the business relationship and activities with key accounts in order to foster and extend the relationship.
- Develop and maintain relationships with key stakeholders within accounts, developing deep understanding of customer challenges with respect to patients and identifying solutions that enhance patient care.
- Fluency in Hindi (reading, writing, and verbal communication) is required.
- Prior experience working in or managing business across the Rajasthan region is required.
- Experience in Key Account Management (KAM) is preferred & will be an added advantage.

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.
- ~ 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
- ~ Analizar la situación del mercado, incluidas las actividades de inteligencia competitiva en cuentas clave y competidores clave
- ~ 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 impulsar el plan de operaciones de ventas y de lograr objetivos de ventas acordados y de rendimiento más amplios para su propia parte de la organización.
- ~ Desarrollar un equipo de ventas eficaz a través de la formación y el coaching o la gestión de programas comerciales clave
- ~ 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

Responsable de la administración de cuentas clave a nivel local, normalmente administrando un equipo pequeño o administrando cuentas/relaciones específicas. Gestionar la relación comercial y las actividades con cuentas clave con el fin de fomentar y ampliar la relación y obtener los objetivos de ventas. Desarrollar y mantener relaciones con las partes interesadas clave dentro de las cuentas, desarrollando una comprensión profunda de los desafíos de los clientes con respecto a los pacientes e identificando soluciones que mejoren la atención al paciente.

Work Experience

- ~Gestión de métricas y problemas de calidad
- ~Diseño de ensayos clínicos, revisión de datos y elaboración de informes
- ~Tecnologías innovadoras y analíticas

Skills

- ~Gestión de cuentas
- ~Gestión de Compensaciones (Empleados)
- ~Programación de Computadoras
- ~Cosméticos
- ~CRM (Gestión de la relación con el cliente)
- ~Atención al cliente
- ~Ventas de campo
- ~Gestión de Cuentas Clave
- ~Merchandising
- ~Habilidades multitarea
- ~Administración de oficinas
- ~Atención al paciente
- ~Procuración
- ~Promoción (Marketing)
- ~Ventas
- ~Operaciones de Ventas
- ~Liderazgo Estratégico

~Servicios de soporte

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

Marketing

Место

Индия

Сайт

Rajasthan

Company / Legal Entity

IN10 (FCRS = IN010) Novartis Healthcare Private Limited

Functional Area

Продажи

Job Type

Full time

Employment Type

Regular

Shift Work

No

Accessibility and accommodation

Novartis is committed to working with and providing reasonable accommodation to individuals with disabilities. If, because of a medical condition or disability, you need a reasonable accommodation for any part of the recruitment process, or in order to perform the essential functions of a position, please send an e-mail to diversityandincl.india@novartis.com and let us know the nature of your request and your contact information. Please include the job requisition number in your message.

Job ID

REQ-10085012

Key Account Manager

[Apply to Job](#)

Job ID

REQ-10085012

Key Account Manager

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10085012-key-account-manager-es-es>

List of links present in page

1. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10085012-key-account-manager-de-de>
2. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10085012-key-account-manager-sl-si>
3. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10085012-key-account-manager>
4. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10085012-key-account-manager-fr-fr>
5. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10085012-key-account-manager-it-it>
6. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10085012-key-account-manager-ja-jp>
7. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10085012-key-account-manager-nl-nl>
8. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10085012-key-account-manager-ru-ru>
9. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10085012-key-account-manager-tr-tr>
10. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10085012-key-account-manager-zh-cn>
11. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
12. https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf
13. <mailto:diversityandincl.india@novartis.com>
14. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis_Careers/job/Rajasthan/Key-Account-Manager_REQ-10085012-1
15. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis_Careers/job/Rajasthan/Key-Account-Manager_REQ-10085012-1