

Key Account Manager

Job ID

REQ-10085012

авг 10, 2026

Индия

Disponible en: Français | [Deutsch](#) | [Slovenščina](#) | [English](#) | [Español](#) | [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 la conduite des ventes, de la promotion et du développement dans les comptes désignés pour atteindre les objectifs commerciaux
- ~ Élaborer une stratégie de développement client, des plans d'action KAM dédiés pour les comptes attribués, s'aligne sur les objectifs du compte et exécute.
- ~ Diriger la préparation des stratégies et des plans tactiques individuels et donner une contribution stratégique en termes d'analyse, de potentiel futur et de programmes clés requis pour les comptes
- ~ Préparer et négocier des contrats et orienter les initiatives lancées par l'entreprise pour cibler un compte particulier
- ~ Analyser la situation du marché, y compris les activités de veille concurrentielle sur les comptes clés et les principaux concurrents
- ~ Organiser des événements clients et d'autres programmes indépendamment ou avec le département marketing/médical, conformément aux plans tactiques d'affaires convenus
- ~ Contribuer à la cartographie des parties prenantes, y compris la segmentation et le profilage, et fournir des données précises et opportunes pour le système de CRM de Novartis.
- ~ Responsable de l'exécution du plan d'opérations de vente et de l'atteinte des ventes convenues et des objectifs de rendement plus larges pour une partie propre de l'organisation.
- ~ Développer une équipe de vente efficace grâce à la formation et au coaching ou à la gestion de programmes commerciaux clés
- ~ Déclaration des plaintes techniques / événements indésirables / scénarios de cas particuliers liés aux produits Novartis dans les 24 heures suivant leur réception
- ~ Distribution d'échantillons de commercialisation (le cas échéant)

Key Performance Indicators

Responsable de la gestion des comptes clés au niveau local, généralement la gestion d'une petite équipe ou la gestion de comptes/relations spécifiques. Gérer la relation d'affaires et les activités avec des comptes clés afin de favoriser et d'étendre la relation et d'obtenir les objectifs de vente. Développer et maintenir des relations avec les principaux intervenants au sein des comptes, développer une compréhension approfondie des défis des clients à l'égard des patients et identifier des solutions qui améliorent les soins aux patients.

Work Experience

- ~Gestion des mesures et des problèmes de qualité
- ~Conception d'essais cliniques, examen des données et rapports
- ~Technologies innovantes et analytiques

Skills

- ~Gestion de compte
- ~Gestion de la rémunération (employés)
- ~Programmation
- ~Cosmétique
- ~CRM (Gestion de la Relation Client)
- ~Service à la clientèle
- ~Ventes sur le terrain
- ~Gestion des Grands Comptes
- ~Marchandisage
- ~Compétences multitâches
- ~Administration de bureau
- ~Soins aux patients
- ~Approvisionnement
- ~Promotion (Marketing)
- ~Ventes
- ~Opérations de vente
- ~Leadership stratégique
- ~Services d'assistance

Language

Anglais

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

CDI

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-fr-fr>

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-es-es>
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/fr-FR/Novartis_Careers/job/Rajasthan/Key-Account-Manager_REQ-10085012-1
15. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/fr-FR/Novartis_Careers/job/Rajasthan/Key-Account-Manager_REQ-10085012-1