

Key Account Manager

Job ID

REQ-10085012

авг 10, 2026

Индия

Доступно в: Русский | [Deutsch](#) | [Slovenščina](#) | [English](#) | [Español](#) | [Français](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Nederlands](#) | [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

- ~ Отвечает за управление продажами, продвижением и развитием в специально отведенных счетах для достижения коммерческих целей
- ~ Разработка стратегии развития клиентов, выделенные планы действий КАМ для назначенных учетных записей, выравнивание целей счета и выполняет.
- ~ Возглавить подготовку стратегий и индивидуальных тактических планов и внести стратегический вклад с точки зрения анализа, будущего потенциала и ключевых программ, необходимых для счетов
- ~ Подготовка и согласование контрактов, а также руководство инициативами, которые компания запускает для целевой конкретной учетной записи
- ~ Анализ ситуации на рынке, включая конкурентную разведывательную деятельность по ключевым счетам и ключевым конкурентам
- ~ Организуйте клиентские мероприятия и другие программы самостоятельно или с отделом маркетинга/медицины, в соответствии с согласованными бизнес-тактическими планами
- ~ Вносите свой вклад в составление карт заинтересованных сторон, включая сегментацию и профилирование, и предоставьте точные и своевременные данные для системы Novartis CRM.
- ~ Отвечает за разработку плана операций по продажам и за достижение согласованных показателей продаж и более широких показателей эффективности для собственной части организации.
- ~ Разработка эффективной команды продаж путем обучения и коучинга или управления ключевыми коммерческими программами
- ~ Сообщение о технических жалобах / неблагоприятных событиях / сценариях особых случаев, связанных с продуктами Novartis в течение 24 часов с момента получения
- ~ Распространение маркетинговых образцов (если применимо)

Key Performance Indicators

Отвечает за управление ключевыми счетами на местном уровне, как правило, управление небольшой командой или управление конкретным счетом (ы)/отношения. Управление деловыми отношениями и деятельностью с ключевыми счетами в целях укрепления и расширения отношений и получения целевых показателей продаж. Развитие и поддержание отношений с ключевыми заинтересованными сторонами в рамках счетов, развитие глубокого понимания проблем клиентов в отношении пациентов и выявление решений, которые повышают уход за пациентами.

Work Experience

- ~Обработка показателей качества и проблем
- ~Разработка клинических испытаний, анализ данных и отчетность
- ~Инновационные и аналитические технологии

Skills

- ~Управление счетом
- ~Управление компенсациями (сотрудники)
- ~Компьютерное программирование
- ~Косметика
- ~CRM (управление взаимоотношениями с клиентами)
- ~Забота о клиентах
- ~Выездные продажи
- ~Управление ключевыми клиентами
- ~Мерчендайзинг
- ~Навыки многозадачности
- ~Офисное администрирование
- ~Уход за пациентами
- ~Заготовка
- ~Продвижение (маркетинг)
- ~Сбытовой
- ~Операции по продажам
- ~Стратегическое лидерство

~Услуги поддержки

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

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-ru-ru>

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-fr-fr>
6. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10085012-key-account-manager-it-it>
7. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10085012-key-account-manager-ja-jp>
8. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10085012-key-account-manager-nl-nl>
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/ru-RU/Novartis_Careers/job/Rajasthan/Key-Account-Manager_REQ-10085012-1
15. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis_Careers/job/Rajasthan/Key-Account-Manager_REQ-10085012-1