

Key Account Manager

Job ID

REQ-10085012

авг 10, 2026

Индия

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

- ~ Ticari hedeflere ulaşmak için belirlenen hesaplarda satış, promosyon ve geliştirmenin yönlendirilmesinden sorumlu
- ~ Müşteri geliştirme stratejisi geliştirin, atanan hesaplar için özel KAM eylem planları geliştirin, hesap hedeflerine göre hizalayın ve yürütür.
- ~ Stratejilerin ve bireysel taktik planların hazırlanmasına öncülük etmek ve analiz, gelecekteki potansiyel ve hesaplar için gerekli olan temel programlar açısından stratejik girdi sağlamak
- ~ Sözleşmeleri hazırlamak ve müzakere etmek ve şirketin belirli bir hesabı hedeflemek için başlattığı girişimlere rehberlik etmek
- ~ Önemli hesaplar ve önemli rakipler üzerinde rekabetçi istihbarat faaliyetleri de dahil olmak üzere piyasa durumunu analiz etmek
- ~ Müşteri etkinliklerini ve diğer programları bağımsız olarak veya pazarlama/tıp departmanı ile, kararlaştırılan iş taktik planlarına uygun olarak düzenleyin
- ~ Segmentasyon ve profil oluşturma da dahil olmak üzere paydaşların eşleneme sine katkıda bulunun ve Novartis CRM sistemi için doğru ve zamanında veri sağlayın.
- ~ Satış işlemleri planını yönlendirmekten ve kuruluşun kendi bölümü için kararlaştırılan satış ve daha geniş performans hedeflerine ulaşmaktan sorumludur.
- ~ Önemli ticari programların eğitimi ve koçluğu veya yönetimi yoluyla etkili bir satış ekibi geliştirmek
- ~ Novartis ürünleriyle ilgili teknik şikayetlerin / olumsuz olayların / özel durum senaryolarının alındıktan sonraki 24 saat içinde raporlanması
- ~ Pazarlama örneklerinin dağıtımı (uygun olduğunda)

Key Performance Indicators

Yerel düzeyde anahtar hesap yönetiminden sorumlu, genellikle küçük bir ekibi yönetmek veya belirli hesap(lar)/ilişkilerini yönetmek. İlişkiyi geliştirmek ve genişletmek ve satış hedeflerini elde etmek için önemli hesaplarla iş ilişkisini ve etkinlikleri yönetin. Hesaplardaki önemli paydaşlarla ilişkiler geliştirmek ve sürdürmek, hastalarla ilgili müşteri zorlukları hakkında derin bir anlayış geliştirmek ve hasta bakımını geliştirecek çözümleri belirlemek.

Work Experience

- ~Kalite ölçümlerinin ve sorunlarının ele alınması
- ~Klinik Araştırma Tasarımı, Veri İnceleme ve Raporlama
- ~Yenilikçi ve Analitik Teknolojiler

Skills

- ~Hesap Yönetimi
- ~Ücret Yönetimi (Çalışanlar)
- ~Bilgisayar Programcılığı
- ~Kozmetik
- ~Crm (Müşteri İlişkileri Yönetimi)
- ~Müşteri Hizmetleri
- ~Saha Satışları
- ~Kilit Müşteri Yönetimi
- ~Ticaret
- ~Çoklu Görev Becerileri
- ~Büro Yönetimi
- ~Hasta Bakımı
- ~Tedarik
- ~Promosyon (Pazarlama)
- ~Satış
- ~Satış Operasyonları
- ~Stratejik Liderlik
- ~Destek Hizmetleri

Language

İngilizce

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
Kadrolu
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](#)

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-ru-ru>
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/tr-TR/Novartis_Careers/job/Rajasthan/Key-Account-Manager_REQ-10085012-1
15. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/tr-TR/Novartis_Careers/job/Rajasthan/Key-Account-Manager_REQ-10085012-1