NOVARTIS

(高级）电商经理

Job ID
REQ-10076261
Jun 22, 2026
Китай
Beschikbaar binnen: Nederlands | Русский | Deutsch | English | Español | Français | Italiano | 日本語 | Slovenščina | Türk | 中文

Сводка

Verantwoordelijk voor key account management op lokaal niveau, meestal het managen van een klein team of het managen van specifieke account(s)/relaties. Beheer de zakelijke relatie en activiteiten met key accounts om de relatie te bevorderen en uit te breiden en de verkoopdoelen te behalen. Ontwikkel en onderhoud relaties met belangrijke belanghebbenden binnen accounts, ontwikkel een diepgaand begrip van klantuitdagingen met betrekking tot patiënten en identificeer oplossingen die de patiëntenzorg verbeteren.

About the Role

Major Accountabilities

~ Verantwoordelijk voor het stimuleren van verkoop, promotie en ontwikkeling in de aangewezen accounts om commerciële doelen te bereiken
~ Ontwikkel de strategie voor klantontwikkeling, speciale KAM-actieplannen voor toegewezen accounts, lijnt rekeningdoelstellingen af en voert deze uit.
~ Leiding geven aan de voorbereiding van strategieën en individuele tactische plannen en strategische input geven op het gebied van analyse, toekomstpotentieel en belangrijke programma's die nodig zijn voor de rekeningen
~ Opstellen en onderhandelen over contracten en begeleiden initiatieven die het bedrijf lanceert om bepaalde
~ Analyse van de marktsituatie, inclusief concurrerende inlichtingenactiviteiten op belangrijke accounts en belangrijke concurrenten
~ Organiseer klantevenementen en andere programma's onafhankelijk of met marketing/medische afdeling, in overeenstemming met overeengekomen tactische business plannen
~ Draag bij aan het in kaart brengen van stakeholders, inclusief segmentatie en profilering en zorg voor nauwkeurige en tijdige gegevens voor het Novartis CRM-systeem.
~ Verantwoordelijk voor het aansturen van het verkoopplan en voor het behalen van overeengekomen verkoop- en bredere prestatiedoelstellingen voor een eigen deel van de organisatie.
~ Ontwikkel een effectief verkoopteam door training en coaching of management van belangrijke commerciële programma's
~ Melding van technische klachten / bijwerkingen / scenario's voor speciale gevallen met betrekking tot Novartis-producten binnen 24 uur na ontvangst
~ Distributie van monsters voor het in de handel brengen (indien van toepassing)

Key Performance Indicators

Verantwoordelijk voor key account management op lokaal niveau, meestal het managen van een klein team of het beheren van specifieke account(s)/relaties. Beheer de zakelijke relatie en activiteiten met key accounts om de relatie te bevorderen en uit te breiden en de verkoopdoelstellingen te behalen. Ontwikkelen en onderhouden van relaties met belangrijke belanghebbenden binnen accounts, het ontwikkelen van een diep begrip van de uitdagingen van klanten met betrekking tot patiënten en het identificeren van oplossingen die de patiëntenzorg verbeteren.

Work Experience

~Behandeling van kwaliteitsmetingen en -kwesties
~Ontwerp van klinische proeven, beoordeling en rapportage van gegevens
~Innovatieve en analytische technologieën

Skills

~Accountbeheer
~Beheer van vergoedingen (werknemers)
~Computer Programmeren
~Cosmetica
~Crm (Customer Relationship Management)
~Klantenservice
~Verkoop in het veld
~Key Account Management
~Merchandising
~Multitasking-vaardigheden
~Kantooradministratie
~Patiëntenzorg
~Verkrijgen
~Promotie (Marketing)
~Verkoop
~Verkoopactiviteiten
~Strategisch leiderschap
~Ondersteunende diensten

Language

Engels

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
Китай
Сайт
Shanghai (Shanghai)
Company / Legal Entity
CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd
Functional Area
Продажи
Job Type
Full time
Employment Type
Regelmatig
Shift Work
No

Job ID
REQ-10076261

(高级）电商经理

Apply to Job

Job ID
REQ-10076261

(高级）电商经理

Apply to Job

Source URL: *https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10076261-gaojidianshangjingli-nl-nl*

List of links present in page

1. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10076261-gaojidianshangjingli-ru-ru
2. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10076261-gaojidianshangjingli-de-de
3. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10076261-gaojidianshangjingli
4. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10076261-gaojidianshangjingli-es-es
5. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10076261-gaojidianshangjingli-fr-fr

6. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10076261-gaojidianshangjingli-it-it
7. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10076261-gaojidianshangjingli-ja-jp
8. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10076261-gaojidianshangjingli-sl-si
9. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10076261-gaojidianshangjingli-tr-tr
10. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10076261-gaojidianshangjingli-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. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10076261
14. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10076261