NOVARTIS

Account Manager

Job ID
REQ-10089400
Окт. 08, 2026
Россия
で利用可能: 日本語 | Русский | Deutsch | English | Español | Français | Italiano | Nederlands | Slovenščina | Türk | 中文

Сводка

ローカル レベルでの主要なアカウント管理を担当し、通常は小規模なチームを管理したり、特定のアカウント/リレーションシップを管理します。関係を促進し、関係を拡張し、販売目標を取得するために、主要なアカウントでビジネス関係と活動を管理します。 アカウント内の主要な利害関係者との関係を発展させ、維持し、患者に対する顧客の課題を深く理解し、患者ケアを強化するソリューションを特定します。

About the Role

Major Accountabilities

~ 商業目標を達成するために、指定されたアカウントでの販売、プロモーション、開発を推進する責任
~ 顧客開発戦略、割り当てられたアカウント専用のKAMアクションプランを開発し、アカウントの目標に沿って調整し、実行します。
~ 戦略と個々の戦術計画の準備をリードし、分析、将来の可能性とアカウントに必要な主要なプログラムの面で戦略的なインプットを与えるために
~ 契約の準備と交渉、および特定のアカウントを対象とする会社が立ち上げるイニシアチブの指針
~ 主要なアカウントや主要な競合他社の競合インテリジェンス活動を含む市場状況を分析する
~ 合意されたビジネス戦術計画に沿って、顧客イベントやその他のプログラムを独立して、またはマーケティング/医療部門と整理する
~ セグメント化やプロファイリングなど、関係者のマッピングに貢献し、ノバルティスCRMシステムの正確かつタイムリーなデータを提供します。
~ 販売業務計画の推進と、組織の一部に対する合意された販売目標とより広範な業績目標の達成を担当します。
~ 主要な商業プログラムのトレーニングとコーチングまたは管理を通じて効果的な営業チームを育成する
~ 受領後24時間以内にノバルティス製品に関連する技術的苦情/有害事象/特殊事例の報告
~ マーケティングサンプルの配布(該当する場合)

Key Performance Indicators

ローカル レベルでの主要なアカウント管理を担当し、通常は小規模なチームを管理したり、特定のアカウント/リレーションシップを管理します。関係を促進し、関係を拡張し、販売目標を取得するために、主要なアカウントでビジネス関係と活動を管理します。 アカウント内の主要な利害関係者との関係を発展させ、維持し、患者に対する顧客の課題を深く理解し、患者ケアを強化するソリューションを特定します。

Work Experience

~品質指標と問題への対応
~臨床試験デザイン、データレビュー、レポーティング
~革新的技術・分析技術

Skills

~アカウント管理
~報酬管理(従業員)
~コンピュータプログラミング
~コスメ
~CRM(顧客関係管理)
~カスタマーケア
~フィールドセールス
~キーアカウント管理
~マーチャンダイジング
~マルチタスクスキル
~オフィス管理
~患者ケア
~調達
~プロモーション(マーケティング)
~セールス
~セールスオペレーション
~戦略的リーダーシップ
~サポートサービス

Language

英語

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
Россия
Сайт
Krasnoyarsk
Company / Legal Entity
RU07 (FCRS = RU007) Novartis Pharma LLC
Functional Area
Продажи
Job Type
Full time
Employment Type
Regular (Sales)
Shift Work
No

Job ID
REQ-10089400

Account Manager

Apply to Job

Job ID
REQ-10089400

Account Manager

Apply to Job

Source URL: *https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10089400-account-manager-ja-jp*

List of links present in page

1. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10089400-account-manager-ru-ru
2. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10089400-account-manager-de-de
3. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10089400-account-manager
4. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10089400-account-manager-es-es
5. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10089400-account-manager-fr-fr
6. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10089400-account-manager-it-it
7. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10089400-account-manager-nl-nl
8. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10089400-account-manager-sl-si
9. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10089400-account-manager-tr-tr
10. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10089400-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. https://novartis.talentsys.ru/gateway.html?recTitle=Account+Manager&requisition=REQ-10089400&redirect=https%3A%2F%2Fnovartis.wd3.myworkdayjobs.com%2Fja-JP%2FNovartis_Careers%2Fjob%2FKrasnoyarsk%2FAccount-Manager_REQ-10089400
14. https://novartis.talentsys.ru/gateway.html?recTitle=Account+Manager&requisition=REQ-10089400&redirect=https%3A%2F%2Fnovartis.wd3.myworkdayjobs.com%2Fja-JP%2FNovartis_Careers%2Fjob%2FKrasnoyarsk%2FAccount-Manager_REQ-10089400