NOVARTIS

Account Manager

Job ID
REQ-10089400
Окт. 08, 2026
Россия
Na voljo v: Slovenščina | Русский | Deutsch | English | Español | Français | Italiano | 日本語 | Nederlands | Türk | 中文

Сводка

Odgovoren za upravljanje ključnih računov na lokalni ravni, običajno upravljanje majhne skupine ali upravljanje določenih računov/odnosov. Upravljajte poslovni odnos in dejavnosti s ključnimi računi, da bi spodbujali in razširili odnos & pridobili cilje prodaje. Razviti in vzdrževati odnose s ključnimi zainteresiranimi stranmi znotraj računov, razvijati globoko razumevanje izzivov strank v zvezi z bolniki in opredeliti rešitve, ki krepijo skrb za bolnike.

About the Role

Major Accountabilities

~ Odgovorna za prodajo, promocijo in razvoj v določenih računovodskih izkazih za doseganje poslovnih ciljev
~ Razviti strategijo razvoja strank, namenske akcijske načrte KAM za dodeljene račune, poravnati cilje in izvedbe računov.
~ Vodijo pripravo strategij in posameznih taktičnih načrtov ter dajejo strateške vložke v smislu analiz, prihodnjih potencialov in ključnih programov, potrebnih za račune
~ Pripraviti in se pogajati o pogodbah ter usmerjati pobude, ki jih podjetje sproži za ciljanje na določen račun
~ Analiziranje razmer na trgu, vključno s konkurenčnimi obveščevalnimi dejavnostmi na ključnih računih in ključnih konkurentih
~ Organizirajte dogodke strank in druge programe neodvisno ali s trženjem/medicinskim oddelkom, v skladu z dogovorjenimi poslovnimi taktičnimi načrti
~ Prispevati k kartiranju zainteresiranih strani, vključno s segmentacijo in profilacijo ter zagotoviti točne in pravočasno podatke za sistem Novartis CRM.
~ Odgovoren za izvajanje načrta prodajnih operacij in za doseganje dogovorjenih prodajnih in širših ciljev uspešnosti za lasten del organizacije.
~ Razvoj učinkovite prodajne skupine z usposabljanjem in usposabljanjem ali upravljanjem ključnih komercialnih programov
~ Poročanje o tehničnih pritožbah / neželenih dogodkih / scenarijih posebnih primerov, povezanih z Novartis izdelki v roku 24 ur po prejemu
~ Distribucija vzorcev trženja (kjer je primerno)

Key Performance Indicators

Odgovoren za upravljanje ključnih računov na lokalni ravni, običajno upravljanje majhne skupine ali upravljanje določenih računov/odnosov. Upravljajte poslovni odnos in dejavnosti s ključnimi računi, da spodbujate in razširite odnos ter pridobite cilje prodaje. Razviti in vzdrževati odnose s ključnimi zainteresiranimi stranmi znotraj računov, razvijati globoko razumevanje izzivov strank v zvezi z bolniki in opredeliti rešitve, ki krepijo skrb za bolnike.

Work Experience

~Obravnava meril kakovosti in težav
~Oblikovanje kliničnega preskušanja, pregled podatkov in poročanje
~Inovativne in analitične tehnologije

Skills

~Upravljanje računa
~Upravljanje nadomestil (zaposleni)
~Računalniško programiranje
~Kozmetika
~CRM (upravljanje odnosov s strankami)
~Skrb za stranke
~Terenska prodaja
~Upravljanje ključnih kupcev
~Trgovanje
~Spretnosti večopravilnosti
~Pisarniška administracija
~Oskrba bolnikov
~Naročanja
~Promocija (trženje)
~Prodaje
~Prodajne operacije
~Strateško vodenje
~Podporne storitve

Language

Angleščina

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
Redni sodelavec (prodaja)
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-sl-si*

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-ja-jp
8. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10089400-account-manager-nl-nl
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%2Fsl-SI%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%2Fsl-SI%2FNovartis_Careers%2Fjob%2FKrasnoyarsk%2FAccount-Manager_REQ-10089400