

## Key Account Executive

Job ID

REQ-10078553

Июн. 22, 2026

Гонконг

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

### Сводка

Опытные специалисты по продажам, ответственные за достижение целевых показателей продаж для конкретного счета (счетов). Отвечает за создание и реализацию плана продаж / бизнес-плана для назначенной клиентской базы или реализацию конкретной программы продаж для эффективной поддержки пути пациента и надлежащего позиционирования Novartis и ее брендов.

### 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.
- ~ Установление и развитие долгосрочных отношений с ключевыми клиентами. Получить полное представление о ключевых потребностях и требованиях клиентов. Расширяйте отношения с существующими клиентами, постоянно предлагая решения, которые отвечают их потребностям и целям.
- ~ 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
- ~ Организуйте клиентские мероприятия и другие программы самостоятельно или с отделом маркетинга/медицины, в соответствии с согласованными бизнес-тактическими планами
- ~ Внести свой вклад в картографирование заинтересованных сторон, включая сегментацию и профилирование, а также предоставить точные и своевременные данные для системы Novartis CRM.
- ~ Отвечает за создание и реализацию плана продаж/бизнеса для специально отведенной клиентской базы.
- ~ Может управлять несколькими прямыми отчетами
- ~ 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

Опытные специалисты по продажам, ответственные за достижение целевых показателей продаж для конкретного счета (счетов). Отвечает за создание и реализацию плана продаж / бизнес-плана для назначенной клиентской базы или реализацию конкретной программы продаж для эффективной поддержки пути пациента и надлежащего позиционирования Novartis и ее брендов.

#### Work Experience

- ~Опыт продаж в многонациональных компаниях
- ~Опыт управления ключевыми клиентами
- ~Предпочтителен опыт управления коллективом

#### Skills

- ~Управление счетом
- ~Биосимильяры
- ~Возможности для бизнеса
- ~Бизнес-планирование
- ~Конкурентная разведка
- ~CRM (управление взаимоотношениями с клиентами)
- ~Требования заказчика
- ~Управление ключевыми клиентами
- ~Доля рынка
- ~Продвижение (маркетинг)
- ~Сбытовой
- ~Управление продажами
- ~Планирование продаж
- ~Стратегия продаж

#### 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

Sales

Место

Гонконг

Сайт

Hong Kong

Company / Legal Entity

HK02 (FCRS = HK002) Novartis Pharma

Functional Area

Продажи

Job Type

Full time

Employment Type

Regular (Sales)

Shift Work

No

Job ID

REQ-10078553

### Key Account Executive

[Apply to Job](#)

Job ID

REQ-10078553

### Key Account Executive

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10078553-key-account-executive-ru-ru>

#### List of links present in page

1. <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10078553-key-account-executive-de-de>
2. <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10078553-key-account-executive-es-es>
3. <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10078553-key-account-executive-fr-fr>
4. <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10078553-key-account-executive-it-it>
5. <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10078553-key-account-executive-ja-jp>
6. <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10078553-key-account-executive-tr-tr>
7. <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10078553-key-account-executive>
8. <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10078553-key-account-executive-zh-cn>
9. <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10078553-key-account-executive-sl-si>
10. <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10078553-key-account-executive-nl-nl>
11. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
12. [https://www.novartis.com/sites/novartis\\_com/files/novartis-life-handbook.pdf](https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf)

13. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis\\_Careers/job/Hong-Kong/Key-Account-Executive\\_REQ-10078553](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis_Careers/job/Hong-Kong/Key-Account-Executive_REQ-10078553)
14. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis\\_Careers/job/Hong-Kong/Key-Account-Executive\\_REQ-10078553](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis_Careers/job/Hong-Kong/Key-Account-Executive_REQ-10078553)