NOVARTIS

Account Manager

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

Сводка

Responsable de la gestión de cuentas clave a nivel local, generalmente administrando un equipo pequeño o administrando cuentas / relaciones específicas. Gestionar la relación comercial y las actividades con cuentas clave con el fin de fomentar y ampliar la relación y obtener los objetivos de ventas. Desarrollar y mantener relaciones con las partes interesadas clave dentro de las cuentas, desarrollando una comprensión profunda de los desafíos de los clientes con respecto a los pacientes e identificando soluciones que mejoren la atención al paciente.

About the Role

Major Accountabilities

~ Responsable de impulsar las ventas, la promoción y el desarrollo en las cuentas designadas para alcanzar los objetivos comerciales
~ Desarrollar la estrategia de desarrollo de clientes, planes de acción KAM dedicados para cuentas asignadas, alinea los objetivos de la cuenta y se ejecuta.
~ Liderar la preparación de estrategias y planes tácticos individuales y dar aportes estratégicos en términos de análisis, potencial futuro y programas clave requeridos para las cuentas
~ Preparar y negociar contratos, y guiar las iniciativas que la empresa lanza para apuntar a una cuenta particular
~ Analizar la situación del mercado, incluidas las actividades de inteligencia competitiva en cuentas clave y competidores clave
~ Organizar eventos de clientes y otros programas de forma independiente o con el departamento de marketing/médico, de acuerdo con los planes tácticos de negocio acordados
~ Contribuir a la cartografía de las partes interesadas, incluida la segmentación y la elaboración de perfiles, y proporcionar datos precisos y oportunos para el sistema CRM de Novartis.
~ Responsable de impulsar el plan de operaciones de ventas y de lograr objetivos de ventas acordados y de rendimiento más amplios para su propia parte de la organización.
~ Desarrollar un equipo de ventas eficaz a través de la formación y el coaching o la gestión de programas comerciales clave
~ Notificación de quejas técnicas / eventos adversos / escenarios de casos especiales relacionados con los productos Novartis dentro de las 24 horas posteriores a la recepción
~ Distribución de muestras de comercialización (cuando proceda)

Key Performance Indicators

Responsable de la administración de cuentas clave a nivel local, normalmente administrando un equipo pequeño o administrando cuentas/relaciones específicas. Gestionar la relación comercial y las actividades con cuentas clave con el fin de fomentar y ampliar la relación y obtener los objetivos de ventas. Desarrollar y mantener relaciones con las partes interesadas clave dentro de las cuentas, desarrollando una comprensión profunda de los desafíos de los clientes con respecto a los pacientes e identificando soluciones que mejoren la atención al paciente.

Work Experience

~Gestión de métricas y problemas de calidad
~Diseño de ensayos clínicos, revisión de datos y elaboración de informes
~Tecnologías innovadoras y analíticas

Skills

~Gestión de cuentas
~Gestión de Compensaciones (Empleados)
~Programación de Computadoras
~Cosméticos
~CRM (Gestión de la relación con el cliente)
~Atención al cliente
~Ventas de campo
~Gestión de Cuentas Clave
~Merchandising
~Habilidades multitarea
~Administración de oficinas
~Atención al paciente
~Procuración
~Promoción (Marketing)
~Ventas
~Operaciones de Ventas
~Liderazgo Estratégico
~Servicios de soporte

Inglés

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 (Ventas)
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/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10089400-account-manager-es-es*

List of links present in page

1. https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10089400-account-manager-ru-ru
2. https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10089400-account-manager-de-de
3. https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10089400-account-manager

4. https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10089400-account-manager-fr-fr
5. https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10089400-account-manager-it-it
6. https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10089400-account-manager-ja-jp
7. https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10089400-account-manager-nl-nl
8. https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10089400-account-manager-sl-si
9. https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10089400-account-manager-tr-tr
10. https://novartis.ru/kr-ko/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%2Fes%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%2Fes%2FNovartis_Careers%2Fjob%2FKrasnoyarsk%2FAccount-Manager_REQ-10089400