

# Key Account Executive

Job ID  
REQ-10074691  
мар 31, 2026  
Гонконг

## Сводка

Опытный специалист по продажам отвечает за достижение продаж для определенных клиентов. Отвечает за разработку и реализацию продаж/бизнес-плана, или реализации определенных продаж, для эффективной поддержки пациентов и правильного позиционирования Novartis и его брендов.

## About the Role

### Major Accountabilities

- ~ Отвечает за продвижение продаж для определенных клиентов, продвижение и развитие, для достижения коммерческих целей
- ~ Разрабатывает стратегию развития клиентов, для определенных клиентов, для реализации KAM, для корректировки клиентских целей и выполнения.
- ~ Работает с основными клиентами для построения долгосрочных отношений. Полностью понимает потребности клиентов и требования. Постоянно предлагает решения, удовлетворяющие потребности и цели клиентов, для расширения отношений с существующими клиентами.
- ~ Руководит стратегией и тактикой, для анализа, для выявления потенциала и для определения ключевых аспектов стратегии
- ~ Подготавливает и ведет переговоры, и направляет компанию для определенных клиентов, для запуска
- ~ Разрабатывает бизнес-стратегию, для самостоятельного проведения клиентских мероприятий и других мероприятий, или сотрудничества с маркетингом/медицинскими отделами
- ~ Помогает заинтересованным сторонам, для проведения анализа, для предоставления CRM-системе Novartis точных и своевременных данных.
- ~ Отвечает за разработку и реализацию продаж/бизнес-плана, для определенных клиентов.
- ~ Может управлять некоторыми прямыми подчиненными
- ~ Сообщает в течение 24 часов после получения информации о технических жалобах/неблагоприятных событиях/особых случаях
- ~ Отвечает за распределение образцов (если применимо)

### Key Performance Indicators

Опытный специалист по продажам отвечает за достижение продаж для определенных клиентов. Отвечает за разработку и реализацию продаж/бизнес-плана, или реализации определенных продаж, для эффективной поддержки пациентов и правильного позиционирования Novartis и его брендов.

### Work Experience

- ~ Опыт работы в международной компании
- ~ Опыт управления ключевыми клиентами
- ~ Опыт управления командой

### Skills

- ~ Управление клиентами
- ~ Биоподобные препараты
- ~ Коммерция
- ~ Бизнес-планирование
- ~ Разведка конкурентов
- ~ CRM (управление отношениями с клиентами)
- ~ Потребности клиентов
- ~ Управление крупными клиентами
- ~ Доля рынка
- ~ Продвижение (маркетинг)
- ~ Продажи
- ~ 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  
正式 (销售)  
Shift Work  
No

Job ID  
REQ-10074691

### **Key Account Executive**

[Apply to Job](#)  
Job ID  
REQ-10074691

### **Key Account Executive**

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://novartis.ru/ru-ru/careers/career-search/job/details/req-10074691-key-account-executive-zh-cn>

#### **List of links present in page**

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. [https://www.novartis.com/sites/novartis\\_com/files/novartis-life-handbook.pdf](https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf)
3. <https://www.moseeker.com>
4. <https://www.moseeker.com>