

# Key Account Executive

Job ID

REQ-10027704

Oct 28, 2024

Hong Kong Special Administrative Region, China

## Summary

Professionisti delle vendite esperti responsabili del raggiungimento degli obiettivi di vendita per uno o più account specifici. Responsabile della definizione e dell'implementazione di un piano di vendita / business per una base di clienti designata o dell'implementazione di un programma di vendita specifico per supportare efficacemente il percorso del paziente e posizionare correttamente Novartis e i suoi marchi.

## About the Role

### Major Accountabilities

- ~ Responsabile della promozione, della promozione e dello sviluppo dei conti designati per raggiungere gli obiettivi commerciali
- ~ Sviluppare la strategia di sviluppo dei clienti, piani d'azione KAM dedicati per gli account assegnati, allinea gli obiettivi del conto ed esegue.
- ~ Stabilire e sviluppare relazioni a lungo termine con i clienti chiave. Acquisire una conoscenza approfondita delle principali esigenze e requisiti dei clienti. Espandere le relazioni con i clienti esistenti proponendo continuamente soluzioni che soddisfino le loro esigenze e obiettivi.
- ~ Guidare la preparazione di strategie e piani tattici individuali e dare un contributo strategico in termini di analisi, potenziale futuro e programmi chiave necessari per i conti
- ~ Preparare e negoziare i contratti e guidare le iniziative che l'azienda lancia per indirizzare un conto particolare
- ~ Organizzare eventi con i clienti e altri programmi in modo indipendente o con reparto marketing/medico, in linea con i piani tattici aziendali concordati
- ~ Contribuire alla mappatura delle parti interessate, inclusa la segmentazione e la profilazione e fornire dati accurati e tempestivi per il sistema CRM Novartis.
- ~ Responsabile della definizione e dell'implementazione di un piano vendite/business per una base clienti designata.
- ~ Può gestire alcuni rapporti diretti
- ~ Segnalazione di reclami tecnici / eventi avversi / scenari di casi speciali relativi ai prodotti Novartis entro 24 ore dal ricevimento
- ~ Distribuzione di campioni di marketing (se del caso)

### Key Performance Indicators

Professionisti delle vendite esperti responsabili del raggiungimento degli obiettivi di vendita per uno o più account specifici. Responsabile della definizione e dell'implementazione di un piano di vendita / business per una base di clienti designata o dell'implementazione di un programma di vendita specifico per supportare

efficacemente il percorso del paziente e posizionare correttamente Novartis e i suoi marchi.

## Work Experience

- ~Esperienza di vendita in aziende multinazionali
- ~Esperienza nella gestione di account chiave
- ~L'esperienza nella gestione di un team è preferibile

## Skills

- ~Gestione dell'account
- ~Farmaci biosimilari
- ~Opportunità di business
- ~Pianificazione aziendale
- ~Intelligenza competitiva
- ~CRM (Gestione delle relazioni con i clienti)
- ~Requisiti del cliente
- ~Gestione dei Key Account
- ~Quota di mercato
- ~Promozione (Marketing)
- ~Vendite
- ~Gestione delle vendite
- ~Pianificazione delle vendite
- ~Strategia di vendita

## Language

Inglese

**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>

**Join our Novartis Network:** Not the right Novartis role for you? Sign up to our talent community to stay connected and learn about suitable career opportunities as soon as they come up:

<https://talentnetwork.novartis.com/network>

**Benefits and Rewards:** Read our handbook to learn about all the ways we'll help you thrive personally and professionally: <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>

Division

International

Business Unit

Innovative Medicines

Location

Hong Kong Special Administrative Region, China

Site

Hong Kong

Company / Legal Entity  
HK02 (FCRS = HK002) Novartis Pharma  
Functional Area  
Sales  
Job Type  
Full time  
Employment Type  
Regolare (vendite)  
Shift Work  
No  
[Apply to Job](#)

Job ID  
REQ-10027704

## **Key Account Executive**

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://prod1.adacap.com/careers/career-search/job/details/req-10027704-key-account-executive-it-it>

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

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
3. <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>
4. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/Novartis\\_Careers/job/Hong-Kong/Key-Account-Executive\\_REQ-10027704](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/Novartis_Careers/job/Hong-Kong/Key-Account-Executive_REQ-10027704)
5. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/Novartis\\_Careers/job/Hong-Kong/Key-Account-Executive\\_REQ-10027704](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/Novartis_Careers/job/Hong-Kong/Key-Account-Executive_REQ-10027704)