

# Key Account Executive

Job ID

REQ-10027704

Oct 28, 2024

Hong Kong Special Administrative Region, China

## Summary

Izkušeni prodajni strokovnjaki, odgovorni za doseganje prodajnih ciljev za določen račun(-e). Odgovoren za vzpostavitev in izvajanje prodajnega/poslovnega načrta za določeno bazo strank ali izvajanje posebnega prodajnega programa za učinkovito podporo potovanju pacienta in pravilno pozicioniranje Novartis in njegovih blagovnih znamk.

## 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.
- ~ Vzpostavljanje in razvoj dolgoročnih odnosov s ključnimi strankami. Pridobite temeljito razumevanje ključnih potreb in zahtev strank. Razširite odnose z obstoječimi strankami tako, da nenehno predlagate rešitve, ki ustrezajo njihovim potrebam in ciljem.
- ~ 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
- ~ 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 profiliranjem & zagotoviti točne in pravočasno podatke za sistem Novartis CRM.
- ~ Odgovoren za vzpostavitev in izvajanje prodajnega/poslovnega načrta za določeno bazo strank.
- ~ Lahko upravlja nekaj neposrednih poročil
- ~ 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

Izkušeni prodajni strokovnjaki, odgovorni za doseganje prodajnih ciljev za določen račun(-e). Odgovoren za vzpostavitev in izvajanje prodajnega/poslovnega načrta za določeno bazo strank ali izvajanje posebnega prodajnega programa za učinkovito podporo potovanju pacienta in pravilno pozicioniranje Novartis in njegovih blagovnih znamk.

- ~Izkušnje s prodajo v multinacionalnih podjetjih
- ~Izkušnje pri vodenju ključnih računov
- ~Zaželene so izkušnje z vodenjem ekipe

## Skills

- ~Upravljanje računa
- ~Biološko podobna zdravila
- ~Poslovne priložnosti
- ~Poslovno načrtovanje
- ~Konkurenčna inteligenca
- ~CRM (upravljanje odnosov s strankami)
- ~Zahteve strank
- ~Upravljanje ključnih kupcev
- ~Tržni delež
- ~Promocija (trženje)
- ~Prodaje
- ~Upravljanje prodaje
- ~Načrtovanje prodaje
- ~Prodajna strategija

## 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>

**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  
Redni sodelavec (prodaja)  
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-sl-si>

### 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/sl-SI/Novartis\\_Careers/job/Hong-Kong/Key-Account-Executive\\_REQ-10027704](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/sl-SI/Novartis_Careers/job/Hong-Kong/Key-Account-Executive_REQ-10027704)
5. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/sl-SI/Novartis\\_Careers/job/Hong-Kong/Key-Account-Executive\\_REQ-10027704](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/sl-SI/Novartis_Careers/job/Hong-Kong/Key-Account-Executive_REQ-10027704)