

# Key Account Executive

Job ID

REQ-10027704

Okt. 28, 2024

Hong Kong Special Administrative Region, China

## Zusammenfassung

Profesionales de ventas experimentados responsables de alcanzar los objetivos de ventas para una(s) cuenta(s) específica(s). Responsable de establecer e implementar un plan de ventas / negocios para una base de clientes designada o la implementación de un programa de ventas específico para apoyar de manera efectiva el viaje del paciente y posicionar adecuadamente a Novartis y sus marcas.

## 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.
- ~ Establecer y desarrollar relaciones a largo plazo con clientes clave. Adquiera una comprensión completa de las necesidades y requisitos clave del cliente. Ampliar las relaciones con los clientes existentes proponiendo continuamente soluciones que satisfagan sus necesidades y objetivos.
- ~ 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
- ~ 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 establecer e implementar un plan de ventas/negocios para una base de clientes designada.
- ~ Puede gestionar algunos informes directos
- ~ 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

Profesionales de ventas experimentados responsables de alcanzar los objetivos de ventas para una(s) cuenta(s) específica(s). Responsable de establecer e implementar un plan de ventas / negocios para una base de clientes designada o la implementación de un programa de ventas específico para apoyar de manera

efectiva el viaje del paciente y posicionar adecuadamente a Novartis y sus marcas.

## Work Experience

- ~Experiencia en ventas en empresas multinacionales
- ~Experiencia en gestión de grandes cuentas
- ~Se valorará la experiencia en gestión de equipos

## Skills

- ~Gestión de cuentas
- ~Medicamentos biosimilares
- ~Oportunidades de negocio
- ~Planificación de Negocios
- ~Inteligencia Competitiva
- ~CRM (Gestión de la relación con el cliente)
- ~Requisitos del cliente
- ~Gestión de Cuentas Clave
- ~Cuota de mercado
- ~Promoción (Marketing)
- ~Ventas
- ~Gestión de Ventas
- ~Planificación de ventas
- ~Estrategia de Ventas

## Language

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>

**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>

Abteilung

International

Business Unit

Innovative Medicines

Ort

Hong Kong Special Administrative Region, China

Website

Hong Kong

Company / Legal Entity  
HK02 (FCRS = HK002) Novartis Pharma  
Functional Area  
Der Umsatz  
Job Type  
Full time  
Employment Type  
Regular (Ventas)  
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-es-es>

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