

# Key Account Executive

Job ID

REQ-10027704

Oct 28, 2024

Hong Kong Special Administrative Region, China

## Resumen

Опытные специалисты по продажам, ответственные за достижение целевых показателей продаж для конкретного счета (счетов). Отвечает за создание и реализацию плана продаж / бизнес-плана для назначенной клиентской базы или реализацию конкретной программы продаж для эффективной поддержки пути пациента и надлежащего позиционирования Novartis и ее брендов.

## About the Role

### Major Accountabilities

- ~ Отвечает за управление продажами, продвижением и развитием в специально отведенных счетах для достижения коммерческих целей
- ~ Разработка стратегии развития клиентов, выделенные планы действий КАМ для назначенных учетных записей, выравнивание целей счета и выполняет.
- ~ Установление и развитие долгосрочных отношений с ключевыми клиентами. Получить полное представление о ключевых потребностях и требованиях клиентов. Расширяйте отношения с существующими клиентами, постоянно предлагая решения, которые отвечают их потребностям и целям.
- ~ Возглавить подготовку стратегий и индивидуальных тактических планов и внести стратегический вклад с точки зрения анализа, будущего потенциала и ключевых программ, необходимых для счетов
- ~ Подготовка и согласование контрактов, а также руководство инициативами, которые компания запускает для целевой конкретной учетной записи
- ~ Организуйте клиентские мероприятия и другие программы самостоятельно или с отделом маркетинга/медицины, в соответствии с согласованными бизнес-тактическими планами
- ~ Внести свой вклад в картографирование заинтересованных сторон, включая сегментацию и профилирование, а также предоставить точные и своевременные данные для системы Novartis CRM.
- ~ Отвечает за создание и реализацию плана продаж/бизнеса для специально отведенной клиентской базы.
- ~ Может управлять несколькими прямыми отчетами
- ~ Сообщение о технических жалобах / неблагоприятных событиях / сценариях особых случаев, связанных с продуктами Novartis в течение 24 часов с момента получения
- ~ Распространение маркетинговых образцов (если применимо)

### Key Performance Indicators

Опытные специалисты по продажам, ответственные за достижение целевых показателей продаж для конкретного счета (счетов). Отвечает за создание и реализацию плана продаж / бизнес-плана для

назначенной клиентской базы или реализацию конкретной программы продаж для эффективной поддержки пути пациента и надлежащего позиционирования Novartis и ее брендов.

## Work Experience

- ~Опыт продаж в многонациональных компаниях
- ~Опыт управления ключевыми клиентами
- ~Предпочтителен опыт управления коллективом

## Skills

- ~Управление счетом
- ~Биосимиляры
- ~Возможности для бизнеса
- ~Бизнес-планирование
- ~Конкурентная разведка
- ~CRM (управление взаимоотношениями с клиентами)
- ~Требования заказчика
- ~Управление ключевыми клиентами
- ~Доля рынка
- ~Продвижение (маркетинг)
- ~Сбытовой
- ~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>

**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>

División

International

Business Unit

Innovative Medicines

Ubicación

Hong Kong Special Administrative Region, China

Sitio

Hong Kong  
Company / Legal Entity  
HK02 (FCRS = HK002) Novartis Pharma  
Functional Area  
Ventas  
Job Type  
Full time  
Employment Type  
Regular (Sales)  
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-ru-ru>

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