

Региональный коммерческий менеджер

Job ID
REQ-10028308
nov 05, 2024
Féd. de Russie

Résumé

Локация: РФ, Владимир (Тверь)

В данный момент мы ищем Регионального коммерческого менеджера.

About the Role

В зону Вашей ответственности будет входить:

- Обеспечивает эффективное и регулярное взаимодействие с ключевыми клиентами - дистрибьюторами федерального и регионального уровня, региональными фармациями и складами, заказчиками многопрофильных ЛПУ и онкодиспансерами. Информировует их о преимуществах инновационных продуктов компании с точки зрения клинической, экономической и социальной выгоды. При необходимости готовит, заключает и, в последующем, ведет контракты с федеральными и региональными клиентами.
- Обеспечивает построение и развитие отношений с новыми и действующими клиентами, включая коммуникацию коммерческой политики компании
- Проводит еженедельный анализ продаж и активности клиентов
- Осуществляет регулярный и перманентный аудит товарных остатков на складах клиентов посредством взаимодействия как с внешними партнерами, так и с сотрудниками компании в соответствующих регионах, а также с представителями смежных функций в московском и других офисах компании
- Осуществляет мониторинг необходимого уровня товарного запаса по ключевым продуктам компании на складах региональных дистрибьюторов и филиалах национальных дистрибьюторов
- Оценивает эффективность инвестиций в регионе, участие в управлении портфелем компании на уровне региона; оценка рисков и возможностей, прогнозирование и построение альтернативных сценариев;
- Предоставляет информацию о планируемых и фактических объемах закупок препаратов компании в государственных сегментах рынка, о структуре бюджета, ценообразовании, сроках проведения закупок отделу финансов, коммерческих операций и развития бизнеса по запросу
- Поддерживает команды отдела развития государственных программ лекарственного возмещения и государственного-частного партнерства в проектах включения продуктов компании в сегменты рынка государственных закупок посредством информирования региональных партнеров об их свойствах и преимуществах.

Вы - отличный кандидат на эту роль, если имеете:

- Образование: высшее профильное образование (медицина, фармация) и/или высшее образование в области экономики (Дополнительное образование в области маркетинга или менеджмента приветствуется)
- Предыдущий опыт работы в области: опыт работы от 3х до 5ти лет на позициях с коммерческой функцией в фармацевтической индустрии
- Уверенный пользователь Excel и аналитических программ (Krasoft, Headway, IQVIA, Курсор) или подобные
- Отличное знание 44-ФЗ и 223-ФЗ, антимонопольного законодательства, и умение работать с сайтом Госзакупок.
- Знание бюджетного рынка региона ответственности и дистрибьюторов, заказчиков, работающих на данной территории.

Что мы предлагаем для Вас:

Конкуренетоспособный компенсационный пакет (оклад и бонус)
ДМС (для сотрудника и всех детей, льготные условия медицинского страхования близких родственников)
Страхование жизни, компенсация питания и мобильной связи, корпоративный автомобиль
3 дополнительных дня к отпуску
Возможности для профессионального развития и карьерного роста.

Почему Novartis:

Помощь людям с заболеваниями и их семьям требует большего, чем просто инновационная наука. Требуется сообщество таких умных и увлеченных людей, как вы. Сотрудничаем, поддерживаем и вдохновляем друг друга. Объединим усилия для совершения прорывов, которые помогут изменить жизнь пациентов. Готовы вместе создавать светлое будущее? : <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-cultural>.
Присоединяйтесь к нашей сети талантов Novartis. Не нашли подходящую вам роль в Novartis? Подпишитесь на наше сообщество талантов, чтобы оставаться на связи и узнавать о подходящих карьерных возможностях, как только они появятся: <https://talentnetwork.novartis.com/network>

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
Emplacement
Féd. de Russie
Site
Vladimir

Company / Legal Entity
RU07 (FCRS = RU007) Novartis Pharma LLC
Alternative Location 1
Tver, Féd. de Russie
Functional Area
Ventes
Job Type
Full time
Employment Type
Regular (Sales)
Shift Work
No
[Apply to Job](#)

Novartis is committed to building an outstanding, inclusive work environment and diverse teams' representative of the patients and communities we serve.

Job ID
REQ-10028308

Региональный коммерческий менеджер

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://prod1.adacap.com/careers/career-search/job/details/req-10028308-regionalnyy-kommercheskiy-menedzher>

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.talentsys.ru/gateway.html?recTitle=%D0%A0%D0%B5%D0%B3%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D0%B9%20%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%BC%D10028308&redirect=https%3A//novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Vladimir/--_REQ-10028308-1
5. https://novartis.talentsys.ru/gateway.html?recTitle=%D0%A0%D0%B5%D0%B3%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D0%B9%20%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%BC%D10028308&redirect=https%3A//novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Vladimir/--_REQ-10028308-1