

# Key Account Executive

Job ID  
REQ-10074692  
апр 09, 2026  
Гонконг

## Сводка

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>

**Benefits and Rewards:** Learn about all the ways we'll help you thrive personally and professionally.  
[Read our handbook \(PDF 30 MB\)](#)

International  
Business Unit  
Sales  
Место  
Гонконг  
Сайт  
Hong Kong  
Company / Legal Entity  
HK02 (FCRS = HK002) Novartis Pharma  
Functional Area  
Продажи  
Job Type  
Full time  
Employment Type  
Regolare (vendite)  
Shift Work  
No

Job ID  
REQ-10074692

### **Key Account Executive**

[Apply to Job](#)  
Job ID  
REQ-10074692

### **Key Account Executive**

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10074692-key-account-executive-it-it>

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

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. [https://www.novartis.com/sites/novartis\\_com/files/novartis-life-handbook.pdf](https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf)
3. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/Novartis\\_Careers/job/Hong-Kong/Key-Account-Executive\\_REQ-10074692-2](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/Novartis_Careers/job/Hong-Kong/Key-Account-Executive_REQ-10074692-2)
4. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/Novartis\\_Careers/job/Hong-Kong/Key-Account-Executive\\_REQ-10074692-2](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/Novartis_Careers/job/Hong-Kong/Key-Account-Executive_REQ-10074692-2)