

(高级) 电商经理

Job ID

REQ-10076261

Июн. 22, 2026

Китай

Disponibile in: Italiano | [Deutsch](#) | [Français](#) | [中文](#) | [Русский](#) | [Türk](#) | [Español](#) | [English](#) | [日本語](#) | [Nederlands](#) | [Slovenščina](#)

Сводка

Responsabile della gestione dei key account a livello locale, di solito gestendo un piccolo team o gestendo account / relazioni specifici. Gestire il rapporto commerciale e le attività con i key account al fine di favorire ed estendere la relazione e ottenere gli obiettivi di vendita. Sviluppare e mantenere relazioni con i principali stakeholder all'interno degli account, sviluppando una profonda comprensione delle sfide dei clienti rispetto ai pazienti e identificando soluzioni che migliorino l'assistenza ai pazienti.

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.
- ~ 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
- ~ Analizzare la situazione del mercato, comprese le attività di intelligence competitiva sui conti chiave e sui principali concorrenti
- ~ 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 guida del piano operativo di vendita e del raggiungimento di vendite concordate e di obiettivi di prestazioni più ampi per la propria parte dell'organizzazione.
- ~ Sviluppare un team di vendita efficace attraverso la formazione e il coaching o la gestione di programmi commerciali chiave
- ~ 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

Responsabile della gestione degli account chiave a livello locale, in genere la gestione di un team di piccole dimensioni o la gestione di account/relazioni specifici. Gestire la relazione commerciale e le attività con i conti chiave al fine di promuovere ed estendere la relazione e ottenere gli obiettivi di vendita. Sviluppare e mantenere relazioni con le principali parti interessate all'interno degli account, sviluppando una profonda comprensione delle sfide dei clienti rispetto ai pazienti e identificando soluzioni che migliorano la cura del paziente.

Work Experience

- ~Gestione delle metriche e dei problemi di qualità
- ~Progettazione di studi clinici, revisione dei dati e reporting
- ~Tecnologie innovative e analitiche

Skills

- ~Gestione dell'account
- ~Gestione delle retribuzioni (dipendenti)
- ~Programmazione informatica
- ~Cosmesi
- ~CRM (Gestione delle relazioni con i clienti)
- ~Assistenza
- ~Vendite sul campo
- ~Gestione dei Key Account
- ~Merchandising
- ~Abilità multitasking
- ~Amministrazione dell'ufficio
- ~Cura del paziente
- ~Approvvigionamento
- ~Promozione (Marketing)
- ~Vendite
- ~Operazioni di vendita
- ~Leadership strategica
- ~Servizi di supporto

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 \(PDF 30 MB\)](#)

Дивизион
International
Business Unit
Sales
Место
Китай
Сайт
Shanghai (Shanghai)
Company / Legal Entity
CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd
Functional Area
Продажи
Job Type
Full time
Employment Type
Regolare
Shift Work
No

Job ID
REQ-10076261

(高级) 电商经理

[Apply to Job](#)
Job ID
REQ-10076261

(高级) 电商经理

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10076261-gaojidiangshangjingli-it-it>

List of links present in page

1. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10076261-gaojidiangshangjingli-de-de>
2. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10076261-gaojidiangshangjingli-fr-fr>
3. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10076261-gaojidiangshangjingli-zh-cn>
4. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10076261-gaojidiangshangjingli-ru-ru>
5. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10076261-gaojidiangshangjingli-tr-tr>
6. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10076261-gaojidiangshangjingli-es-es>
7. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10076261-gaojidiangshangjingli>
8. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10076261-gaojidiangshangjingli-ja-jp>

9. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10076261-gaojidiangshangjingli-nl-nl>
10. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10076261-gaojidiangshangjingli-sl-si>
11. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
12. https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf
13. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10076261
14. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10076261