

Key Account Executive

Job ID

REQ-10078553

Июн. 22, 2026

Гонконг

Verfügbar in: Deutsch | Français | Italiano | 中文 | Русский | Türk | Español | English | 日本語 | Nederlands | Slovenščina

Сводка

Erfahrene Vertriebsprofis, die für das Erreichen von Verkaufszielen für ein bestimmtes Konto verantwortlich sind. Verantwortlich für die Erstellung und Umsetzung eines Vertriebs- / Geschäftsplans für einen bestimmten Kundenstamm oder die Implementierung eines spezifischen Vertriebsprogramms, um die Patientenreise effektiv zu unterstützen und Novartis und seine Marken richtig zu positionieren.

About the Role

Major Accountabilities

- ~ Verantwortlich für die Förderung von Vertrieb, Förderung und Entwicklung in den ausgewiesenen Konten, um kommerzielle Ziele zu erreichen
- ~ Entwickeln Sie eine Kundenentwicklungsstrategie, spezielle KAM-Aktionspläne für zugewiesene Konten, richtet sich an Kontozielen aus und führt sie aus.
- ~ Aufbau und Entwicklung langfristiger Beziehungen zu wichtigen Kunden. Erhalten Sie ein umfassendes Verständnis der wichtigsten Kundenanforderungen und -anforderungen. Erweitern Sie die Beziehungen zu bestehenden Kunden, indem Sie kontinuierlich Lösungen vorschlagen, die ihren Bedürfnissen und Zielen entsprechen.
- ~ Führen Sie die Vorbereitung von Strategien und individuellen taktischen Plänen und geben Sie strategische Beiträge in Bezug auf Analyse, zukünftiges Potenzial und Schlüsselprogramme, die für die Konten erforderlich sind
- ~ Vorbereiten und Aushandeln von Verträgen und Leitfaden für Initiativen, die das Unternehmen startet, um auf ein bestimmtes Konto zu zielen
- ~ Organisieren Sie Kundenveranstaltungen und andere Programme unabhängig oder mit Marketing/medizinischer Abteilung, im Einklang mit vereinbarten geschäftstaktischen Plänen
- ~ Tragen Sie zur Kartierung von Stakeholdern bei, einschließlich Segmentierung und Profilerstellung, und liefern Sie genaue und zeitnahe Daten für das Novartis CRM-System.
- ~ Verantwortlich für die Erstellung und Implementierung eines Verkaufs-/Geschäftsplans für einen bestimmten Kundenstamm.
- ~ Kann ein paar direkte Berichte verwalten
- ~ Meldung von technischen Beschwerden / unerwünschten Ereignissen / Sonderfallszenarien im Zusammenhang mit Novartis-Produkten innerhalb von 24 Stunden nach Erhalt
- ~ Verteilung von Vermarktungsmustern (falls zutreffend)

Key Performance Indicators

Erfahrene Vertriebsprofis, die für das Erreichen von Verkaufszielen für ein bestimmtes Konto verantwortlich sind. Verantwortlich für die Erstellung und Umsetzung eines Vertriebs- / Geschäftsplans für einen bestimmten Kundenstamm oder die Implementierung eines spezifischen Vertriebsprogramms, um die Patientenreise effektiv zu unterstützen und Novartis und seine Marken richtig zu positionieren.

Work Experience

- ~Vertriebserfahrung in multinationalen Unternehmen
- ~Erfahrung in der Verwaltung von Key Accounts
- ~Teammanagement-Erfahrung wird bevorzugt

Skills

- ~Kontoführung
- ~Biosimilar-Medikamente
- ~Geschäftsmöglichkeiten
- ~Unternehmensplanung
- ~Wettbewerbsfähige Informationen
- ~CRM (Kundenbeziehungsmanagement)
- ~Kundenanforderungen
- ~Key Account Management
- ~Marktanteil
- ~Promotion (Marketing)
- ~Umsatz
- ~Vertriebsmanagement
- ~Absatzplanung
- ~Vertriebsstrategie

Language

Englisch

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?

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
Гонконг
Сайт
Hong Kong
Company / Legal Entity
HK02 (FCRS = HK002) Novartis Pharma
Functional Area
Продажи
Job Type
Full time
Employment Type
Regulär (Außendienst)
Shift Work
No

Job ID
REQ-10078553

Key Account Executive

[Apply to Job](#)
Job ID
REQ-10078553

Key Account Executive

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10078553-key-account-executive-de-de>

List of links present in page

1. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10078553-key-account-executive-fr-fr>
2. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10078553-key-account-executive-it-it>
3. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10078553-key-account-executive-zh-cn>
4. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10078553-key-account-executive-ru-ru>
5. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10078553-key-account-executive-tr-tr>
6. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10078553-key-account-executive-es-es>
7. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10078553-key-account-executive>
8. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10078553-key-account-executive-ja-jp>
9. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10078553-key-account-executive-nl-nl>
10. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10078553-key-account-executive-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://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/Novartis_Careers/job/Hong-Kong/Key-Account-Executive_REQ-10078553
14. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/Novartis_Careers/job/Hong-Kong/Key-Account-Executive_REQ-10078553