

Key Account Executive

Job ID
REQ-10027704

10月 28, 2024

Hong Kong Special Administrative Region, China

摘要

Izku š eni prodajni strokovnjaki, odgovorni za doseganje prodajnih ciljev za dolo en ra un(-e). Odgovoren za vzpostavitev in izvajanje prodajnega/poslovnega na rta za dolo eno bazo strank ali izvajanje posebnega prodajnega programa za u inkovito podporo potovanju pacienta in pravilno pozicioniranje Novartis in njegovih blagovnih znamk.

About the Role

Major Accountabilities

- Odgovorna za prodajo, promocijo in razvoj v dolo enih ra unovodskih izkazih za doseganje poslovnih ciljev
- Razviti strategijo razvoja strank, namenske akcijske na rte KAM za dodeljene ra une, poravnati cilje in izvedbe ra unov.
- Vzpostavljajte in razvoj dolgoro nih odnosov s klju nimi strankami. Pridobite temeljito razumevanje

kljukih potreb in zahtev strank. Razširite odnose z obstoječimi strankami tako, da nenehno predlagate rešitve, ki ustrezajo njihovim potrebam in ciljem.

-Vodijo pripravo strategij in posameznih taktik na tržnih segmentih ter dajejo strateške vložitve v smislu analiz, prihodnjih potencialov in ključnih programov, potrebnih za rast

-Pripraviti in se pogajati o pogodbah ter usmerjati pobude, ki jih podjetje sproži za ciljanje na določena mesta

-Organizirajte dogodke strank in druge programe neodvisno ali s trženjem/medicinskim oddelkom, v skladu z dogovorjenimi poslovnimi taktikami na tržnih segmentih

-Prispevati k kartiranju zainteresiranih strani, vključno s segmentacijo in profiliranjem & zagotoviti točne in pravočasne podatke za sistem Novartis CRM.

-Odgovoren za vzpostavitev in izvajanje prodajnega/poslovnega načrta za določeno bazo strank.

-Lahko upravlja nekaj neposrednih poročil

-Poročanje o tehničnih pritožbah / neželjenih dogodkih / scenarijih posebnih primerov, povezanih z Novartis izdelki v roku 24 ur po prejemu

-Distribucija vzorcev trženja (kjer je primerno)

Key Performance Indicators

Izkušeni prodajni strokovnjaki, odgovorni za doseganje prodajnih ciljev za določena mesta(-e).

Odgovoren za vzpostavitev in izvajanje prodajnega/poslovnega načrta za določeno bazo strank ali izvajanje posebnega prodajnega programa za učinkovito podporo potovanju pacienta in pravilno pozicioniranje Novartis in njegovih blagovnih znamk.

Work Experience

Izkušnje s prodajo v multinacionalnih podjetjih

Izkušnje pri vodenju ključnih računov

Zaželeno so izkušnje z vodenjem ekipe

Skills

Upravljanje računov

Biološko podobna zdravila

Poslovne priložnosti

Poslovno načrtovanje

Konkurenčna inteligenca

CRM (upravljanje odnosov s strankami)

Zahteve strank

Upravljanje ključnih kupcev

Tržni deleži

Promocija (trženje)

Prodaje

Upravljanje prodaje

Načrtovanje prodaje

Prodajna strategija

Language

Angleščina

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>

部门

International

Business Unit

Innovative Medicines

地点

Hong Kong Special Administrative Region, China

站点

Hong Kong

Company / Legal Entity

HK02 (FCRS = HK002) Novartis Pharma

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

Redni sodelavec (prodaja)

Shift Work
No

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10027704

Key Account Executive

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10027704-key-account-executive-sl-si>

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/sl-SI/NovartisCareers/job/Hong-Kong/Key-Account-ExecutiveREQ-10027704>
5. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/sl-SI/NovartisCareers/job/Hong-Kong/Key-Account-ExecutiveREQ-10027704>