

## Key Account Executive

Job ID  
REQ-10027704

10月 28, 2024

Hong Kong Special Administrative Region, China

### 摘要

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? <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  
Regul ä r (Au ß endienst)

Shift Work  
No

[Apply to Job](#)



Job ID  
REQ-10027704

## Key Account Executive

[Apply to Job](#)

---

### Source URL:

<https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10027704-key-account-executive-de-de>

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