

Key Account Executive

Job ID
REQ-10027704

10月 28, 2024

Hong Kong Special Administrative Region, China

摘要

Professionnels de la vente expérimentés responsables de l'atteinte des objectifs de vente pour un ou plusieurs comptes spécifiques. Responsable de l'établissement et de la mise en œuvre d'un plan de vente et d'affaires pour un client clé ou de la mise en œuvre d'un programme de vente spécifique pour soutenir efficacement le parcours du patient et positionner correctement Novartis et ses marques.

About the Role

Major Accountabilities

- Responsable de la conduite des ventes, de la promotion et du développement dans les comptes clés pour atteindre les objectifs commerciaux
- Élaborer une stratégie de développement client, des plans d'action KAM clés pour les comptes attribués, s'aligne sur les objectifs du compte et exécuté.

- Établir et développer des relations à long terme avec des clients clés. Acquiescer une compréhension approfondie des besoins et des exigences clés des clients. Développez les relations avec les clients existants en proposant continuellement des solutions qui répondent à leurs besoins et objectifs.
- Diriger la préparation des stratégies et des plans tactiques individuels et donner une contribution stratégique en termes d'analyse, de potentiel futur et de programmes clés requis pour les comptes
- Préparer et négocier des contrats et orienter les initiatives lancées par l'entreprise pour cibler un compte particulier
- Organiser des événements clients et d'autres programmes indépendamment ou avec le département marketing/médical, conformément aux plans tactiques d'affaires convenus
- Contribuer à la cartographie des parties prenantes, y compris la segmentation et le profilage, fournir des données précises et opportunes pour le système de CRM de Novartis.
- Responsable de l'établissement et de la mise en œuvre d'un plan de vente/d'affaires pour un client clé désigné.
- Peut gérer quelques rapports directs
- Déclaration des plaintes techniques / événements indésirables / scénarios de cas particuliers liés aux produits Novartis dans les 24 heures suivant leur réception
- Distribution d'échantillons de commercialisation (le cas échéant)

Key Performance Indicators

Professionnels de la vente expérimentés responsables de l'atteinte des objectifs de vente pour un ou plusieurs comptes spécifiques. Responsable de l'établissement et de la mise en œuvre d'un plan de vente et d'affaires pour un client clé désigné ou de la mise en œuvre d'un programme de vente spécifique pour soutenir efficacement le parcours du patient et positionner correctement Novartis et ses marques.

Work Experience

Expérience de vente dans des sociétés multinationales
 Expérience en gestion de grands comptes
 Une expérience en gestion d'équipe est préférable

Skills

Gestion de compte
 Médicaments biosimilaires
 Opportunités d'affaires
 Planification d'entreprise
 Veille concurrentielle
 CRM (Gestion de la Relation Client)
 Exigences du client
 Gestion des Grands Comptes
 Part de marché
 Promotion (Marketing)
 Ventes
 Gestion des ventes
 Planification des ventes
 Stratégie de vente

Language

Anglais

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
CDI (Ventes)

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-fr-fr>

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