

## Key Account Executive

Job ID  
REQ-10027704

10月 28, 2024

Hong Kong Special Administrative Region, China

### 摘要

Belirli bir hesap için satış hedeflerine ulaşmakla sorumlu deneyimli satış uzmanları. Hasta yolculuğunu etkili bir şekilde desteklemek ve Novartis'i ve markalarını uygun şekilde konumlandırmak için belirlenmiş bir müşteri tabanını için bir satış /i planı oluşturmak ve uygulamak veya belirli bir programın uygulanmasından sorumludur.

### About the Role

#### Major Accountabilities

- Ticari hedeflere ulaşmak için belirlenen hesaplarda satış, promosyon ve geliştirimin yönetilmesinden sorumlu
- Müşteri geliştirme stratejisi geliştirin, atanmış hesapların özel KAM eylem planlarını geliştirin, hesap hedeflerine göre hizalayın ve yürütür.
- Önemli müşterilerle uzun vadeli ilişkiler kurmak ve geliştirmek. Temel müşteri ihtiyaçları ve

gereksinimleri hakkında kapsamlı bir anlayış edinir. İhtiyaçların ve hedeflerini karşılayan çözümler önererek mevcut müdahalelerle ilişkileri genişletir.

-Stratejilerin ve bireysel taktik planların hazırlanmasına öncülük etmek ve analiz, gelecekteki potansiyel ve hesapları içeren gerekli olan temel programları açışından stratejik girdi sağlamak

-Sözleşmeleri hazırlamak ve müzakere etmek ve şirketin belirli bir hesap hedeflemek için başarılı girişimlere rehberlik etmek

-Müşteri etkinliklerini ve diğer programları başarımsız olarak veya pazarlama/tıp departmanı ile, kararlaştırılan taktik planlarına uygun olarak düzenleyin

-Segmentasyon ve profil oluşturma ve Novartis CRM sistemi için doğru ve zamanında veri sağlamak dahil olmak üzere paydaşların haritalanmasına katkıda bulunun.

-Belirlenmiş bir müşteri tabanının için bir satış /i planı oluşturmak ve uygulamakla yükümlüdür

-Birkaç doğrudan raporu yönetebilir

-Novartis ürünleriyle ilgili teknik şikayetlerin / olumsuz olayların / özel durum senaryolarının inceleme ve raporlama süreci

-Pazarlama örneklerinin dağıtımını (uygun olduğu takdirde)

## Key Performance Indicators

Belirli bir hesap için satış hedeflerine ulaşmakla sorumlu deneyimli satış uzmanları. Hasta yolculuğunu etkili bir şekilde desteklemek ve Novartis ve markalarının uygun şekilde konumlandırılması için belirlenmiş müşteri tabanının için bir satış /i planı oluşturmak ve uygulamak veya belirli bir programın uygulanmasından sorumludur.

## Work Experience

Çok uluslu şirketlerde satış deneyimi

Kilit hesap yönetimi deneyimi

Ekip yönetimi deneyimi tercih sebebidir

## Skills

Hesap Yönetimi

Biyobenzer ilaçlar

~ Fırsatlar

~ Planlama

Rekabet Stihbaratı

Örm (Müşteri ilişkileri Yönetimi)

Müşteri Gereksinimleri

Kilit Müşteri Yönetimi

Pazar Payı

Promosyon (Pazarlama)

Satış

Satış Yönetimi

Satış Planlama

Satış Stratejisi

## Language

İngilizce

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

Kadrolu (Sat 1 )

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-tr-tr>

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