

Key Account Manager

Job ID
REQ-10044548

3月 14, 2025

Russian Fed.

摘要

Локация: РФ, Московская область

В настоящее время мы находимся в поиске Менеджера по направлению Онкология.

About the Role

В зону Вашей ответственности будет входить:

- Анализ территории, разработка бизнес-плана и плана продаж. Выявление ключевых лидеров мнений и представлении ими долгосрочных партнерских отношений.

- Информационная поддержки по препаратам компании.
- Поиск новых пациентов и клиентов с целью повышения до уровня улучшения качества жизни пациентов.
- Проведение переговоров с клиентами и партнерами по о инновационных препаратов в государственные програм
- Ведение региональных проектов на своей территории в стратегией.

[Novartis Mission - in Russian](#)

Вы - отличный кандидат на эту роль, если имеете:

- опыт работы в продажах в фармацевтической компании
- высшее медицинское или фармацевтическое образование
- высокие переговорные навыки
- высокий уровень ответственности перед клиентами (МЗ нач. меды, главные специалисты)
- ориентированность на результат, готовность к команд

Что мы предлагаем для Вас:

Конкурентоспособный компенсационный пакет (оклад и б детей, льготные условия медицинского страхования бли

Страхование жизни, компенсация питания и мобильной с дополнительных дня к отпуску Возможности для профес роста.

Почему Novartis: Помощь людям с заболеваниями и их семьям т инновационная наука. Требуется сообщество таких умны Сотрудничаем, поддерживаем и вдохновляем друг друга. прорывов, которые помогут изменить жизнь пациентов. Г

будущее <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-cultural>.

Присоединяйтесь к нашей сети талантов Novartis. Не нашли п

Подпишитесь на наше сообщество талантов, чтобы остав
подходящих карьерных возможностях, как только они по
<https://talentnetwork.novartis.com/network>

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
Russian Fed.

站点
Moscow (Region)

Company / Legal Entity
RU07 (FCRS = RU007) Novartis Pharma LLC

Alternative Location 1
Moscow (City), Russian Fed.

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Regular (Sales)

Shift Work
No

[Apply to Job](#)

Novartis is committed to building an outstanding, inclusive work environment and diverse teams' representative of the patients and communities we serve.



Job ID
REQ-10044548

Key Account Manager

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10044548-key-account-manager>

List of links present in page

1. <https://www.youtube.com/watch?v=sSvtvcPp9g8>
2. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-cultural>.
3. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
4. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
5. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
6. <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>
7. https://novartis.talentsys.ru/gateway.html?recTitle=Key%20Account%20Manager&requisition=REQ-10044548&redirect=https%3A//novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Moscow-Region/Key-Account-ManagerREQ-10044548%0D
8. https://novartis.talentsys.ru/gateway.html?recTitle=Key%20Account%20Manager&requisition=REQ-10044548&redirect=https%3A//novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Moscow-Region/Key-Account-ManagerREQ-10044548%0D