

Customer engagement manager

Job ID
REQ-10067906

12月 01, 2025

Serbia/Monten.

摘要

Опытные специалисты по продажам, ответственные за до
продаж для конкретного счета (счетов). Отвечает за соз
бизнес-плана для назначенной клиентской базы или реа
продаж для эффективной поддержки пути пациента и над
и ее брендов.

About the Role

Major Accountabilities

- Отвечает за управление продажами, продвижением и раз
счетах для достижения коммерческих целей
- Разработка стратегии развития клиентов, выделенные
назначенных учетных записей, выравнивание целей счет

- Установление и развитие долгосрочных отношений с клиентами, полное представление о ключевых потребностях и требованиях, отношения с существующими клиентами, постоянно предлагать потребности и целям.
- Возглавить подготовку стратегий и индивидуальных тактических стратегический вклад с точки зрения анализа, будущего и необходимых для счетов
- Подготовка и согласование контрактов, а также руководство компания запускает для целевой конкретной учетной записи
- Организуйте клиентские мероприятия и другие программы маркетинга/медицины, в соответствии с согласованными
- Внести свой вклад в картографирование заинтересованных профилирование, а также предоставить точные и своевременные Novartis CRM.
- Отвечает за создание и реализацию плана продаж/бизнес клиентской базы.
- Может управлять несколькими прямыми отчетами
- Сообщение о технических жалобах / неблагоприятных событиях связанных с продуктами Novartis в течение 24 часов с момента
- Распространение маркетинговых образцов (если применимо)

Key Performance Indicators

Опытные специалисты по продажам, ответственные за допродажи для конкретного счета (счетов). Отвечает за создание бизнес-плана для назначенной клиентской базы или реализацию продаж для эффективной поддержки пути пациента и надзор за ее брендов.

Work Experience

- Опыт продаж в многонациональных компаниях
- Опыт управления ключевыми клиентами
- Предпочтителен опыт управления коллективом

Skills

- Управление счетом
- Биосимиляры
- Возможности для бизнеса
- Бизнес-планирование
- Конкурентная разведка
- CRM (управление взаимоотношениями с клиентами)
- Требования заказчика
- Управление ключевыми клиентами
- Доля рынка
- Продвижение (маркетинг)
- Сбытовой
- Управление продажами
- Планирование продаж

Стратегия продаж

Language

Английский

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>

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

Sales

地点

Serbia/Monten.

站点

Serbia

Company / Legal Entity

RSP0 (FCRS = CH024) NPHS RO Serbia

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type
Regular (Sales)

Shift Work
No

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10067906

Customer engagement manager

[Apply to Job](#)

Source URL:
<https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10067906-customer-engagement->

manager-ru-ru

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>
3. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis_Careers/job/Serbia/Customer-engagement-managerREQ-10067906
4. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis_Careers/job/Serbia/Customer-engagement-managerREQ-10067906