

## Customer engagement manager Imonology

Job ID  
REQ-10067999

12月 03, 2025

Serbia/Monten.

### 摘要

Professionnels de la vente expérimentent les 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 une clientèle le design et 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 désignés pour atteindre les objectifs commerciaux
- Élaborer une stratégie de développement client, des plans d'action KAM dédiés pour les comptes attribués, alignés sur les objectifs du compte et exécute.

-Établir et développer des relations à long terme avec des clients clés. Acquérir 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 individuellement ou avec le département marketing/medical, 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 une clientèle identifiée.

-Peut également 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 expérimentent les 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 une clientèle identifiée 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>

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  
CDI (Ventes)

Shift Work

No

[Apply to Job](#)



Job ID  
REQ-10067999

Customer engagement manager Imonology

[Apply to Job](#)

---

Source URL:

<https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10067999-customer-engagement-manager-imonology-fr-fr>

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/fr-FR/NovartisCareers/job/Serbia/Customer-engagement-manager-ImonologyREQ-10067999>
4. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/fr-FR/NovartisCareers/job/Serbia/Customer-engagement-manager-ImonologyREQ-10067999>