

Key Account Executive

Job ID

REQ-10074692

3月 24, 2026

Hong Kong Special Administrative Region, China

摘要

Izkušeni prodajni strokovnjaki, odgovorni za doseganje prodajnih ciljev za določene računalniške enote (-e). Odgovoren za vzpostavitev in izvajanje prodajnega/poslovnega načrta za določeno bazo strank ali izvajanje posebnega prodajnega programa za učinkovito podporo potovanju pacienta in pravilno pozicioniranje Novartis in njegovih blagovnih znamk.

About the Role

Major Accountabilities

- Odgovorna za prodajo, promocijo in razvoj v določenih računovodskih izkazih za doseganje poslovnih ciljev
- Razviti strategijo razvoja strank, namenske akcijske načrte KAM za dodeljene računovodske enote, poravnati cilje in izvedbe računovodskih enot.
- Vzpostavljati in razvoj dolgoročnih odnosov s ključnimi strankami. Pridobite temeljito razumevanje

klju nih potreb in zahtev strank. Raz š irite odnose z obstoje imi strankami tako, da nenehno predlagate re š itve, ki ustrezajo njihovim potrebam in ciljem.

-Vodijo pripravo strategij in posameznih takti nih na rto v ter dajejo strate š ke vlo ž ke v smislu analiz, prihodnjih potencialov in klju nih programov, potrebnih za ra une

-Pripraviti in se pogajati o pogodbah ter usmerjati pobude, ki jih podjetje spro ž i za ciljanje na dolo en ra un

-Organizirajte dogodke strank in druge programe neodvisno ali s tr ž enjem/medicinskim oddelkom, v skladu z dogovorjenimi poslovnimi takti nimi na rti

-Prispevati k kartiranju zainteresiranih strani, vklju no s segmentacijo in profiliranjem & zagotoviti to ne in pravo asno podatke za sistem Novartis CRM.

-Odgovoren za vzpostavitev in izvajanje prodajnega/poslovnega na rta za dolo eno bazo strank.

-Lahko upravlja nekaj neposrednih poro il

-Poro anje o tehni nih prito ž bah / ne ž elenih dogodkih / scenarijih posebnih primerov, povezanih z Novartis izdelki v roku 24 ur po prejemu

-Distribucija vzorcev tr ž enja (kjer je primerno)

Key Performance Indicators

Izku š eni prodajni strokovnjaki, odgovorni za doseganje prodajnih ciljev za dolo en ra un(-e).

Odgovoren za vzpostavitev in izvajanje prodajnega/poslovnega na rta za dolo eno bazo strank ali izvajanje posebnega prodajnega programa za u inkovito podporo potovanju pacienta in pravilno pozicioniranje Novartis in njegovih blagovnih znamk.

Work Experience

Izku š nje s prodajo v multinacionalnih podjetjih

Izku š nje pri vodenju klju nih ra unov

Za ž elene so izku š nje z vodenjem ekipe

Skills

Upravljanje ra una

Biolo š ko podobna zdravila

Poslovne prilo ž nosti

Poslovno na rtovanje

Konkuren na inteligenca

CRM (upravljanje odnosov s strankami)

Zahteve strank

Upravljanje klju nih kupcev

Tr ž ni dele ž

Promocija (tr ž enje)

Prodaje

Upravljanje prodaje

Na rtovanje prodaje

Prodajna strategija

Language

Angle š ina

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: Learn about all the ways we'll help you thrive personally and professionally. [Read our handbook \(PDF 30 MB\)](#)

部门

International

Business Unit

Sales

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

Redni sodelavec (prodaja)

Shift Work

No

```

function adjustKalturaPlayer() { var deviceWidth = window.innerWidth ||
document.documentElement.clientWidth || document.body.clientWidth; var mediaElement =
document.getElementById("kalturaplayer69c513b2704e9715555264"); var mediaContainer =
mediaElement.closest('.nc-kaltura-media'); var originalWidth = "1200px"; var originalHeight = "674px";
var originalWidthValue = parseFloat(originalWidth); var originalHeightValue =
parseFloat(originalHeight); var mediaType = "video"; var isResponsive = false; // Get computed styles
of the container element. var parentStyles = window.getComputedStyle(mediaContainer); var
finalWidth = parseFloat(parentStyles.width); if (finalWidth  var config = { targetId:
"kalturaplayer69c513b2704e9715555264", provider: { widgetId: "10m7rm1pm", partnerId:
"2076321", uiConfId: "55802022" }, playback: { autoplay: false, autopause: false,
allowMutedAutoPlay: false, loop: false }, sources: { options: {}, startTime: 0 }, plugins: { download: {
disable: true }, "playkit-js-transcript":{ position: "right", // Default: bottom;( ' left ', ' right', ' top ', 'bottom' ) to
enable transcript. expandMode: "over", // Default: alongside;( ' alongside', ' hidden ', 'over' )
expandOnFirstPlay: false, showTime: true, downloadDisabled: false, printDisabled: false, disable:
true } }, ui: { showCCButton: false, settings: { showQualityMenu: true, showSpeedMenu: false },
components: { fullscreen: { disableDoubleClick: false } }, uiComponents: [ { presets: ['Playback',
'Live'], area: 'BottomBarRightControls', replaceComponent: 'Fullscreen', get:
KalturaPlayer.ui.components.Remove } ] } }; config.plugins.preventSeek = { preventSeekForward:
false, preventSeek: false }; config.plugins.floating = { disable: true }; config.plugins.navigation = {
position: "right", expandMode: "over", expandOnFirstPlay: false, visible: false }; config.plugins['playkit-
js-hotspots'] = { disable: true }; config.plugins['playkit-js-moderation'] = { disable: true };
config.plugins['playkit-js-info'] = { disable: true }; config.plugins.share = { disable: true };
config.ui.uiComponents = []; config.plugins.googleTagManager = {};
config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking = {};
config.plugins.googleTagManager.containerId = 'GTM-57RJQ5';
config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking.custom = [];
config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking = { preset: { coreEvents: true, UIEvents:
false, playlistEvents: false, castEvents: false } };

```

```

try { var kalturaPlayer = KalturaPlayer.setup(config); // Add the player to the global array. if (typeof
kalturaPlayerVideos !== 'undefined') { kalturaPlayerVideos.push(kalturaPlayer); } else { var
kalturaPlayerVideos = []; kalturaPlayerVideos.push(kalturaPlayer); } // Load the Player for other
media. kalturaPlayer.loadMedia({entryId: "1_dgfvmafo"}); setTimeout(() => {
setupAutoPause(kalturaPlayerVideos); }, 500); function setupAutoPause(players) {
players.forEach((currentPlayer) => { currentPlayer.addEventListener('play', () => {
players.forEach((otherPlayer) => { if (otherPlayer !== currentPlayer && typeof otherPlayer.pause ===
'function') { otherPlayer.pause(); } }); }); }); } catch (e) { console.error(e.message) }

```



VIDEO

Job ID
REQ-10074692

Key Account Executive

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10074692

Key Account Executive

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10074692-key-account-executive-sl-si>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. <https://www.novartis.com/sites/novartiscom/files/novartis-life-handbook.pdf>
3. <https://www.moseeker.com>
4. <https://www.moseeker.com>