

## (高級电商经理

Job ID  
REQ-10076261

4月 20, 2026

China

### 摘要

ローカルレベルでの主要なアカウント管理を担当し、通常は小規模なチームを管理したり、特定のアカウント/リレーションシップを管理します。関係を促進し、関係を拡張し、販売目標を取得するために、主要なアカウントでビジネス関係と活動を管理します。アカウント内の主要な利害関係者との関係を発展させ、維持し、患者に対する顧客の課題を深く理解し、患者ケアを強化するソリューションを特定します。

### About the Role

#### Major Accountabilities

- 商業目標を達成するために、指定されたアカウントでの販売、プロモーション、開発を推進する責任
- 顧客開発戦略、割り当てられたアカウント専用のKAMアクションプランを開発し、アカウントの目標に沿って調整し、実行します。

- 戦略と個々の戦術計画の準備をリードし、分析、将来の可能性とアカウントに必要な主要なプログラムの面で戦略的なインプットを与えるために
- 契約の準備と交渉、および特定のアカウントを対象とする会社が立ち上げるイニシアチブの指針
- 主要なアカウントや主要な競合他社の競合インテリジェンス活動を含む市場状況を分析する
- 合意されたビジネス戦術計画に沿って、顧客イベントやその他のプログラムを独立して、またはマーケティング/医療部門と整理する
- セグメント化やプロファイリングなど、関係者のマッピングに貢献し、ノバルティスCRMシステムの正確かつタイムリーなデータを提供します。
- 販売業務計画の推進と、組織の一部に対する合意された販売目標とより広範な業績目標の達成を担当します。
- 主要な商業プログラムのトレーニングとコーチングまたは管理を通じて効果的な営業チームを育成する
- 受領後24時間以内にノバルティス製品に関連する技術的苦情/有害事象/特殊事例の報告
- マーケティングサンプルの配布(該当する場合)

## Key Performance Indicators

ローカルレベルでの主要なアカウント管理を担当し、通常は小規模なチームを管理したり、特定のアカウント/リレーションシップを管理します。関係を促進し、関係を拡張し、販売目標を取得するために、主要なアカウントでビジネス関係と活動を管理します。アカウント内の主要な利害関係者との関係を発展させ、維持し、患者に対する顧客の課題を深く理解し、患者ケアを強化するソリューションを特定します。

## Work Experience

品質指標と問題への対応  
臨床試験デザイン、データレビュー、レポートイング  
革新的技術・分析技術

## Skills

アカウント管理  
報酬管理(従業員)  
コンピュータプログラミング  
コスメ  
CRM(顧客関係管理)  
カスタマーケア  
フィールドセールス  
キーアカウント管理  
マーチャンダイジング  
マルチタスクスキル  
オフィス管理  
患者ケア  
調達  
プロモーション(マーケティング)  
セールス  
セールスオペレーション  
戦略的リーダーシップ  
サポートサービス

Language

英語

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

China

站点

Shanghai (Shanghai)

Company / Legal Entity

CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

Regular

Shift Work

No

```
var config = { targetId: "kalturaplayer69fb3115af432292738104", provider: { widgetId:
"1Qm7rm1pm", partnerId: "2076321", uiConfId: "55802022" }, playback: { autoplay: false, autopause:
false, allowMutedAutoPlay: false, loop: false }, sources: { options: {}, startTime: 0 }, plugins: {},
sources: { options: {}, startTime: 0 }, ui: { showCCButton: false, settings: { showQualityMenu: true,
showSpeedMenu: false }, css : "/modules/custom/arcticnckalturaaddon/css/kalturavideo.css",
components: { fullscreen: { disableDoubleClick: false } }, uiComponents: [ { presets: ['Playback',
'Live'], area: 'BottomBarRightControls', replaceComponent: 'Fullscreen', get:
KalturaPlayer.ui.components.Remove } ] } }; // Check and add plugins only if they exist if
(KalturaPlayer.plugins["download"]) { config.plugins.download = { disable: true }; } if
(KalturaPlayer.plugins["transcript"]) { config.plugins["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 }; } if (KalturaPlayer.plugins["preventSeek"]) {
config.plugins.preventSeek = { preventSeekForward: false, preventSeek: false }; }
config.plugins.floating = { disable: true }; if (KalturaPlayer.plugins["navigation"]) {
config.plugins.navigation = { position: "right", expandMode: "over", expandOnFirstPlay: false, visible:
false }; } if (KalturaPlayer.plugins["hotspots"]) { config.plugins['playkit-js-hotspots'] = { disable: true }; }
if (KalturaPlayer.plugins["moderation"]) { config.plugins['playkit-js-moderation'] = { disable: true }; } if
(KalturaPlayer.plugins["info"]) { config.plugins['playkit-js-info'] = { disable: true }; } if
(KalturaPlayer.plugins["share"]) { config.plugins.share = { disable: true }; } config.ui.uiComponents =
[]; if (KalturaPlayer.plugins["googleAnalytics"]) { 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: "1dgfvmafo"}); } catch (e) { console.error(e.message) }
```

Job ID  
REQ-10076261

(高级电商经理

[Apply to Job](#)



Job ID  
REQ-10076261

(高级电商经理)

[Apply to Job](#)

---

Source URL:

<https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10076261-gaojidiangshangjingli-ja->

jp

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://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10076261>
4. <https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10076261>