

## (高级电商经理)

Job ID  
REQ-10076261

4月 20, 2026

China

### 摘要

Verantwoordelijk voor key account management op lokaal niveau, meestal het managen van een klein team of het managen van specifieke account(s)/relaties. Beheer de zakelijke relatie en activiteiten met key accounts om de relatie te bevorderen en uit te breiden en de verkoopdoelen te behalen. Ontwikkel en onderhoud relaties met belangrijke belanghebbenden binnen accounts, ontwikkel een diepgaand begrip van klantuitdagingen met betrekking tot patiënten en identificeer oplossingen die de patiëntenzorg verbeteren.

### About the Role

#### Major Accountabilities

- Verantwoordelijk voor het stimuleren van verkoop, promotie en ontwikkeling in de aangewezen accounts om commerciële doelen te bereiken
- Ontwikkel de strategie voor klantontwikkeling, speciale KAM-actieplannen voor toegewezen

accounts, lijst rekeningdoelstellingen af en voert deze uit.

-Leiding geven aan de voorbereiding van strategieën en individuele tactische plannen en strategische input geven op het gebied van analyse, toekomstpotentieel en belangrijke programma's die nodig zijn voor de rekeningen

-Opstellen en onderhandelen over contracten en begeleiden initiatieven die het bedrijf lanceert om bepaalde

-Analyse van de marktsituatie, inclusief concurrerende inlichtingenactiviteiten op belangrijke accounts en belangrijke concurrenten

-Organiseer klant evenementen en andere programma's onafhankelijk of met marketing/medische afdeling, in overeenstemming met overeengekomen tactische business plannen

-Draag bij aan het in kaart brengen van stakeholders, inclusief segmentatie en profilering en zorg voor nauwkeurige en tijdige gegevens voor het Novartis CRM-systeem.

-Verantwoordelijk voor het aansturen van het verkoopplan en voor het behalen van overeengekomen verkoop- en bredere prestatiedoelstellingen voor een eigen deel van de organisatie.

-Ontwikkel een effectief verkoopteam door training en coaching of management van belangrijke commerciële programma's

-Melding van technische klachten / bijwerkingen / scenario's voor speciale gevallen met betrekking tot Novartis-producten binnen 24 uur na ontvangst

-Distributie van monsters voor het in de handel brengen (indien van toepassing)

## Key Performance Indicators

Verantwoordelijk voor key account management op lokaal niveau, meestal het managen van een klein team of het beheren van specifieke account(s)/relaties. Beheer de zakelijke relatie en activiteiten met key accounts om de relatie te bevorderen en uit te breiden en de verkoopdoelstellingen te behalen. Ontwikkelen en onderhouden van relaties met belangrijke belanghebbenden binnen accounts, het ontwikkelen van een diep begrip van de uitdagingen van klanten met betrekking tot patiënten en het identificeren van oplossingen die de patiëntenzorg verbeteren.

## Work Experience

Behandeling van kwaliteitsmetingen en -kwesities

Ontwerp van klinische proeven, beoordeling en rapportage van gegevens

Innovatieve en analytische technologieën

## Skills

Accountbeheer

Beheer van vergoedingen (werknemers)

Computer Programmeren

Cosmetica

CrM (Customer Relationship Management)

Klantenservice

Verkoop in het veld

Key Account Management

Merchandising

Multitasking-vaardigheden

Kantooradministratie

Patiëntenzorg  
Verkrijgen  
Promotie (Marketing)  
Verkoop  
Verkoopactiviteiten  
Strategisch leiderschap  
Ondersteunende diensten

Language

Engels

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

Regelmatig

Shift Work

No

```
var config = { targetId: "kalturaplayer69fb2151d8346295268024", 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: "1_dgfvmafo"}); } 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-nl->

nl

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>