

Key Account Executive

Job ID
REQ-10078553

6月 22, 2026

Hong Kong Special Administrative Region, China

Disponibile in: Italiano | [Deutsch](#) | [Français](#) | [中文](#) | [Pycckий](#) | [한국어](#) | [Español](#) | [English](#) | [日本語](#) | [Nederlands](#) | [Slovenščina](#)

摘要

Professionisti delle vendite esperti responsabili del raggiungimento degli obiettivi di vendita per uno o più account specifici. Responsabile della definizione e dell'implementazione di un piano di vendita / business per una base di clienti designata o dell'implementazione di un programma di vendita specifico per supportare efficacemente il percorso del paziente e posizionare correttamente Novartis e i suoi marchi.

About the Role

Major Accountabilities

-Responsabile della promozione, della promozione e dello sviluppo dei conti designati per

raggiungere gli obiettivi commerciali

-Sviluppare la strategia di sviluppo dei clienti, piani d'azione KAM dedicati per gli account assegnati, allinea gli obiettivi del conto ed esegue.

-Stabilire e sviluppare relazioni a lungo termine con i clienti chiave. Acquisire una conoscenza approfondita delle principali esigenze e requisiti dei clienti. Espandere le relazioni con i clienti esistenti proponendo continuamente soluzioni che soddisfino le loro esigenze e obiettivi.

-Guidare la preparazione di strategie e piani tattici individuali e dare un contributo strategico in termini di analisi, potenziale futuro e programmi chiave necessari per i conti

-Preparare e negoziare i contratti e guidare le iniziative che l'azienda lancia per indirizzare un conto particolare

-Organizzare eventi con i clienti e altri programmi in modo indipendente o con reparto marketing/medico, in linea con i piani tattici aziendali concordati

-Contribuire alla mappatura delle parti interessate, inclusa la segmentazione e la profilazione e fornire dati accurati e tempestivi per il sistema CRM Novartis.

-Responsabile della definizione e dell'implementazione di un piano vendite/business per una base clienti designata.

-Può gestire alcuni rapporti diretti

-Segnalazione di reclami tecnici / eventi avversi / scenari di casi speciali relativi ai prodotti Novartis entro 24 ore dal ricevimento

-Distribuzione di campioni di marketing (se del caso)

Key Performance Indicators

Professionisti delle vendite esperti responsabili del raggiungimento degli obiettivi di vendita per uno o più account specifici. Responsabile della definizione e dell'implementazione di un piano di vendita / business per una base di clienti designata o dell'implementazione di un programma di vendita specifico per supportare efficacemente il percorso del paziente e posizionare correttamente Novartis e i suoi marchi.

Work Experience

Esperienza di vendita in aziende multinazionali

Esperienza nella gestione di account chiave

L'esperienza nella gestione di un team è preferibile

Skills

Gestione dell'account

Farmaci biosimilari

Opportunità di business

Pianificazione aziendale

Intelligenza competitiva

CRM (Gestione delle relazioni con i clienti)

Requisiti del cliente

Gestione dei Key Account

Quota di mercato

Promozione (Marketing)

Vendite

Gestione delle vendite

Pianificazione delle vendite

Strategia di vendita

Language

Inglese

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
Regolare (vendite)

Shift Work
No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6a7345667fa58812758478", provider: { widgetId: "10m7rm1pm", partnerId:
"2076321", uiConfId: "55802022" }, playback: { autoplay: false, autopause: false, muted: false, loop:
false }, sources: { options: {}, startTime: 0 }, disableUserCache: "true", plugins: {}, sources: { options:
{}, startTime: 0 }, ui: { showCCButton: false, settings: { showQualityMenu: true, showSpeedMenu:
false }, components: { fullscreen: { disableDoubleClick: false } }, uiComponents: [ { presets:
['Playback', 'Live'], area: 'BottomBarRightControls', replaceComponent: 'Fullscreen', get:
kPlayer.ui.components.Remove } ] } }; // Check and add plugins only if they exist if
(kPlayer.plugins["download"]) { config.plugins.download = { disable: true }; } if
(kPlayer.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 (kPlayer.plugins["preventSeek"]) {
config.plugins.preventSeek = { preventSeekForward: false, preventSeek: false }; }
config.plugins.floating = { disable: true }; if (kPlayer.plugins["navigation"]) { config.plugins.navigation =
{ position: "right", expandMode: "over", expandOnFirstPlay: false, visible: false }; } if
(kPlayer.plugins["hotspots"]) { config.plugins["playkit-js-hotspots"] = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["moderation"]) { config.plugins["playkit-js-moderation"] = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["info"]) { config.plugins["playkit-js-info"] = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["share"]) { config.plugins.share = { disable: true }; } config.ui.uiComponents = []; if
(kPlayer.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 } }; }
```

```
// Ensure the global player registry array always exists, regardless of embed type.
window.kalturaPlayerVideos = window.kalturaPlayerVideos || []; try { var thumbEmbedPromise =
thumbnailEmbed({config, mediaInfo: {entryId: "1dgfvmafo"}}); // thumbnailEmbed() returns a
Promise that resolves with the player instance // when the user clicks the thumbnail. Use .then() to
capture the player directly. thumbEmbedPromise .then(function(player) {
window.kalturaPlayerVideos.push(player); // Notify kaltura_adatalayer.js that a new player is ready so
it can // attach custom event listeners immediately, regardless of when // the user clicked the
thumbnail relative to page load. document.dispatchEvent(new CustomEvent('kalturaPlayerReady', {
detail: { player: player } })); }) .catch(function(error) { console.error(error); }); } catch (e) {
console.error(e.message) }
```

Job ID
REQ-10078553

Key Account Executive

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10078553

Key Account Executive

[Apply to Job](#)

Source URL:
<https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10078553-key-account-executive->

List of links present in page

1. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10078553-key-account-executive-de-de>
2. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10078553-key-account-executive-fr-fr>
3. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10078553-key-account-executive-zh-cn>
4. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10078553-key-account-executive-ru-ru>
5. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10078553-key-account-executive-tr-tr>
6. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10078553-key-account-executive-es-es>
7. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10078553-key-account-executive>
8. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10078553-key-account-executive-ja-jp>
9. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10078553-key-account-executive-nl-nl>
10. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10078553-key-account-executive-sl-si>
11. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
12. <https://www.novartis.com/sites/novartis.com/files/novartis-life-handbook.pdf>
13. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/Novartis_Careers/job/Hong-Kong/Key-Account-ExecutiveREQ-10078553
14. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/Novartis_Careers/job/Hong-Kong/Key-Account-ExecutiveREQ-10078553