

Account Manager

Job ID
REQ-10079674

6月 22, 2026

Russian Fed.

Available in: English

摘要

Локация: РФ, Нижний Новгород

В настоящий момент мы находимся в поиске Менеджера по направлению Кардиология

About the Role

В зону Вашей ответственности будет входить:

- Создание и реализация плана работы для каждой мед. Закреплённой территории.
- Выполнение роли лидера и координатора работы кро

Закреплённой территории при реализации плана работы организациями.

- Обеспечение выполнения согласованного с Непосредственным информированию о Препаратах Компании на Закреплённой территории и информирование специалистов здравоохранения на территории в соответствии с законодательством Российской Федерации
- Знание обязательной информации, а именно: базовой фармакологии; клинических рекомендаций по терапии и результатам, выводов из исследований; количества исследований; ключевых сообщений, используемых в маркетинговом цикле; инструкций по Препаратам; к препаратам, а также владение информацией по всем Препаратам, зарегистрированным на территории Российской Федерации
- Знание местоположения всех медицинских учреждений, занимающихся фармацевтической деятельностью на территории
- Изучение и владение информацией, полученной из аудиторий специалистов здравоохранения на Закреплённых аптеках и организациях, занимающихся фармацевтической деятельностью
- Соблюдение частоты посещения специалистов здравоохранения и задачам цикла, зафиксированной в соответствующей документации Компании.
- Осуществление визитов к специалистам здравоохранения в рабочее время в соответствии с моделью визита и в соответствии с законодательством Российской Федерации
- Донесение до специалистов здравоохранения во время визитов сообщений о Препаратах Компании с соблюдением установленных рамок каждого визита – информирование о показании, профиле безопасности, правилах рапортирования не выпуска, терапевтическом эффекте, достигаемом при применении Препарата Компании, и условиях, при соблюдении которых такой Препарат может быть рекомендован. Объём предоставленной информации по Препаратам должен соответствовать маркетинговому плану.

[Novartis Mission – in Russian](#)

Вы - отличный кандидат на эту роль, если имеете:

- Высшее медицинское/фармацевтическое образование
- Стаж работы от 5 лет в аналогичной роли в рамках международной компании
- Навыки коммуникации и взаимодействия в кросс-функциональных командах
- Навыки управления Территорией и планирования работы в аналогичной роли
- Навыки ведения переговоров
- Презентационные навыки
- Уверенный пользователь персонального компьютера
- Владение офисными программами (Excel, Word, Power Point, Outlook)

Что мы предлагаем для Вас:

Конкурентоспособный компенсационный пакет (зарплата

Расширенный социальный пакет: ДМС для сотрудника и вс
первого дня работы, льготные условия медицинского ст
Страхование жизни от несчастных случаев. Страхование

Корпоративный автомобиль или компенсация за него.

Компенсация питания и мобильной связи.

Программа признания сотрудников за реализацию проек

Доступ к бесплатной электронной библиотеке.

3 дополнительных дня к отпуску.

Сохранение 100% зарплаты на 20 недель в период отсутстви
и матерей.

Программа поддержки сотрудников (неограниченное кол
вопросам с профильными специалистами в области психос
аспектах, ЗОЖ и других).

Возможности для профессионального развития и карьер

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
General Management

地点
Russian Fed.

站点
Nizhny Novgorod

Company / Legal Entity
RU07 (FCRS = RU007) Novartis Pharma LLC

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Regular (Sales)

Shift Work
No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6a7232bec6a0c820656349", 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 kalturadatalayer.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-10079674

Account Manager

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10079674

Account Manager

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10079674-account-manager>

List of links present in page

1. <https://www.youtube.com/watch?v=sSvtvcPp9g8>
2. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
3. <https://www.novartis.com/sites/novartiscom/files/novartis-life-handbook.pdf>
4. https://novartis.talentsys.ru/gateway.html?recTitle=Account+Manager&requisition=REQ-10079674&redirect=https%3A%2F%2Fnovartis.wd3.myworkdayjobs.com%2Fen-US%2FNovartis_Careers%2Fjob%2FNizhny-Novgorod%2FAccount-ManagerREQ-10079674
5. https://novartis.talentsys.ru/gateway.html?recTitle=Account+Manager&requisition=REQ-10079674&redirect=https%3A%2F%2Fnovartis.wd3.myworkdayjobs.com%2Fen-US%2FNovartis_Careers%2Fjob%2FNizhny-Novgorod%2FAccount-ManagerREQ-10079674