

(高级商务经理

Job ID

REQ-10087448

9月 06, 2026

China

Verfü gbar in Deutsch | [English](#) | [Español](#) | [Fran ç ais](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Nederlands](#) | [Рус с к и й](#) | [Sloven š č in a](#) | [Türk](#) | [中文](#)

摘要

Verantwortlich f ü r das Key Account Management auf lokaler Ebene, in der Regel ein kleines Team oder die Verwaltung bestimmter Konten / Beziehungen. Verwalten Sie die Gesch ä ftsbeziehung und Aktivit ä ten mit Key Accounts, um die Beziehung zu f ö rdern und auszubauen und die Umsatzziele zu erreichen. Entwickeln und pflegen Sie Beziehungen zu wichtigen Stakeholdern innerhalb der Konten, entwickeln Sie ein tiefes Verst ä ndnis f ü r die Herausforderungen der Kunden in Bezug auf Patienten und identifizieren Sie L ö sungen, die die Patientenversorgung verbessern.

About the Role

Major Accountabilities

- Verantwortlich für die Förderung von Vertrieb, Förderung und Entwicklung in den ausgewiesenen Konten, um kommerzielle Ziele zu erreichen
- Entwickeln Sie eine Kundenentwicklungsstrategie, spezielle KAM-Aktionspläne für zugewiesene Konten, richtet sich an Kontozielen aus und führt sie aus.
- Führen Sie die Vorbereitung von Strategien und individuellen taktischen Plänen und geben Sie strategische Beiträge in Bezug auf Analyse, zukünftiges Potenzial und Schlüsselpprogramme, die für die Konten erforderlich sind
- Vorbereiten und Aushandeln von Verträgen und Leitfaden für Initiativen, die das Unternehmen startet, um auf ein bestimmtes Konto zu zielen
- Analysieren der Marktsituation einschließlich wettbewerbsorientierter Intelligence-Aktivitäten auf Schlüsselkonten und wichtigen Wettbewerbern
- Organisieren Sie Kundenveranstaltungen und andere Programme unabhängig oder mit Marketing/medizinischer Abteilung, im Einklang mit vereinbarten geschäftstaktischen Plänen
- Tragen Sie zur Kartierung von Stakeholdern bei, einschließlich Segmentierung und Profilerstellung, und liefern Sie genaue und zeitnahe Daten für das Novartis CRM-System.
- Verantwortlich für die Durchführung des Vertriebsbetriebsplans und für die Erreichung vereinbarter Verkäufe und umfassenderer Leistungsziele für den eigenen Teil der Organisation.
- Entwicklung eines effektiven Vertriebsteams durch Schulung und Coaching oder Management wichtiger kommerzieller Programme
- Meldung von technischen Beschwerden / unerwünschten Ereignissen / Sonderfallszenarien im Zusammenhang mit Novartis-Produkten innerhalb von 24 Stunden nach Erhalt
- Verteilung von Vermarktungsmustern (falls zutreffend)

Key Performance Indicators

Verantwortlich für die Verwaltung von Schlüsselkonten auf lokaler Ebene, in der Regel die Verwaltung eines kleinen Teams oder die Verwaltung bestimmter Konten/Beziehungen. Verwalten Sie die Geschäftsbeziehung und Aktivitäten mit Schlüsselkonten, um die Beziehung zu fördern und zu erweitern und die Umsatzziele zu erhalten. Entwicklung und Pflege von Beziehungen zu wichtigen Stakeholdern innerhalb von Accounts, Entwicklung eines tiefen Verständnisses der Kundenherausforderungen in Bezug auf Patienten und Identifizieren von Lösungen, die die Patientenversorgung verbessern.

Work Experience

Umgang mit Qualitätsmetriken und -problemen

Design klinischer Studien, Datenüberprüfung und Berichterstattung

Innovative und analytische Technologien

Skills

Kontoführung

Verwaltungsmanagement (Mitarbeitende)

Computerprogrammierung

Kosmetik

CRM (Kundenbeziehungsmanagement)

Kundenbetreuung

Außendienst

Key Account Management

Merchandising

Multitasking-Fähigkeiten
Büroverwaltung
Patientenversorgung
Beschaffung
Promotion (Marketing)
Umsatz
Vertriebsaktivitäten
Strategische Führung
Unterstützende Dienstleistungen

Language

Englisch

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

Suzhou (Jiangsu Province)

Company / Legal Entity

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

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Regul ä r (Au ß endienstleiter*in)

Shift Work
No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6aaed7820a276797714749", 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_dataLayer.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-10087448

(高级商务经理

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10087448

(高级商务经理

[Apply to Job](#)

Source URL:
<https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087448-gaojishangwujingli-de->

de

List of links present in page

1. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087448-gaojishangwujingli>
2. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087448-gaojishangwujingli-es-es>
3. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087448-gaojishangwujingli-fr-fr>
4. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087448-gaojishangwujingli-it-it>
5. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087448-gaojishangwujingli-ja-jp>
6. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087448-gaojishangwujingli-nl-nl>
7. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087448-gaojishangwujingli-ru-ru>
8. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087448-gaojishangwujingli-sl-si>
9. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087448-gaojishangwujingli-tr-tr>
10. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087448-gaojishangwujingli-zh-cn>
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://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10087448
14. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10087448