

(高级商务经理)

Job ID
REQ-10087448

9月 06, 2026

China

Mevcut: T ü rk | [Deutsch](#) | [English](#) | [Español](#) | [Français](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Nederlands](#) | [Русский](#) | [Slovenščina](#) | [中文](#)

摘要

Yerel d ü zeyde anahtar hesap y ö netiminden sorumlu, genellikle k ü ç ü k bir ekibi y ö netmek veya belirli hesaplar ı /ili ş kileri y ö netmek. İ li ş kiye geli ş tirmek ve geni ş letmek ve sat ı ş hedeflerini elde etmek i li ş kisini ve faaliyetleri anahtar hesaplarla y ö netin. Hesaplardaki ö nemli payda ş larla ili ş kiler geli ş tirmek ve s ü rd ü rmek, hastalarla ilgili m ü ş teri zorluklar ı n ı derinlemesine anlamak ve hasta bak ı m ı n ı geli ş tiren ç ö z ü mler belirlemek.

About the Role

Major Accountabilities

-Ticari hedeflere ula ş mak i ç in belirlenen hesaplarda sat ı ş , promosyon ve geli ş tirmenin

y ö nlendirilmesinden sorumlu

-M ü ş teri geli ş tirme stratejisi geli ş tirin, atanan hesaplar ı  in ö zel KAM eylem planlar ı geli ş tirin, hesap hedeflerine g ö re hizalay ın ve y ü r ü t ü r.

-Stratejilerin ve bireysel taktik planlar ı n haz ı rlanmas ı na ö nc ü l ü k etmek ve analiz, gelecekteki potansiyel ve hesaplar ı  in gerekli olan temel programlar a  ı s ı ndan stratejik girdi sa ğ lamak

-S ö zle ş meleri haz ı rlamak ve m ü zakere etmek ve ş irketin belirli bir hesap ı hedeflemek i  in ba ş latt ı r ı r. giri ş imlere rehberlik etmek

-Önemli hesaplar ve ö nemli rakipler ü zerinde rekabet  i istihbarat faaliyetleri de dahil olmak ü zere piyasa durumunu analiz etmek

-M ü ş teri etkinliklerini ve di ğ er programlar ı ba ğ ı ms ı z olarak veya pazarlama/t ı p departman ı ile, kararla ş t ı r ı lan i ş taktik planlar ı na uygun olarak d ü zenleyin

-Segmentasyon ve profil olu ş turma da dahil olmak ü zere payda ş lar ı n e ş leneme sine katk ı da bulunun ve Novartis CRM sistemi i  in do ğ ru ve zaman ı nda veri sa ğ lay ı n.

-Sat ı ş i ş lemleri plan ı n ı y ö nlendirmekten ve kurulu ş un kendi b ö l ü m ü i  in kararla ş t ı r ı lan sat ı ş gen i ş performans hedeflerine ula ş maktan sorumludur.

-Önemli ticari programlar ı n e ğ itimi ve ko  lu ğ u veya y ö netimi yoluyla etkili bir sat ı ş ekibi geli ş tirme

-Novartis ü r ü nleriyle ilgili teknik ş ikayetlerin / olumsuz olaylar ı n / ö zel durum senaryolar ı n ı n al ı nd ı ktan sonraki 24 saat i  inde raporlenmesi

-Pazarlama ö rneklerinin da ğ ı t ı m ı (uygun oldu ğ unda)

Key Performance Indicators

Yerel d ü zeyde anahtar hesap y ö netiminden sorumlu, genellikle k ü  ü k bir ekibi y ö netmek veya belirli hesap(lar)/ili ş kilerini y ö netmek. İ li ş kiyi geli ş tirmek ve geni ş letmek ve sat ı ş hedeflerini elde etmek i ç in ö nemli hesaplarla i ş ili ş kisini ve etkinlikleriy ö netin. Hesaplardaki ö nemli payda ş larla ili ş kiler geli ş tirmek ve s ü rd ü rmek, hastalarla ilgili m ü ş teri zorluklar ı hakk ı nda derin bir anlay ı ş geli ş tirme hasta bak ı m ı n ı geli ş tirecek  ö z ü mleri belirlemek.

Work Experience

Kalite ö l  ü mlerinin ve sorunlar ı n ı n ele al ı nmas ı

Klinik Ara ş t ı rma Tasar ı m ı , Veri İ nceleme ve Raporlama

Yenilik  i ve Analitik Teknolojiler

Skills

Hesap Y ö netimi

Ücret Y ö netimi (Ç al ı ş anlar)

Bilgisayar Programc ı l ı ğ ı

Kozmetik

Örm (M ü ş teri İ li ş kileri Y ö netimi)

M ü ş teri Hizmetleri

Saha Sat ı ş lar ı

Kilit M ü ş teri Y ö netimi

İcare

Ç oklu G ö rev Becerileri

B ü ro Y ö netimi

Hasta Bak ı m ı

İdarik

Promosyon (Pazarlama)

Sat ı §
Sat ı § Operasyonlar ı
Stratejik Liderlik
Destek Hizmetleri

Language

İ ngilizce

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
Kadrolu (Sat ı ş M ü d ü r ü)

Shift Work
No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6ab012df631ac436909693", 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-tr-tr>

List of links present in page

1. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087448-gaojishangwujingli-de-de>
2. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087448-gaojishangwujingli>
3. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087448-gaojishangwujingli-es-es>
4. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087448-gaojishangwujingli-fr-fr>
5. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087448-gaojishangwujingli-it-it>
6. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087448-gaojishangwujingli-ja-jp>
7. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087448-gaojishangwujingli-nl-nl>
8. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087448-gaojishangwujingli-ru-ru>
9. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087448-gaojishangwujingli-sl-si>
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