NOVARTIS

Account Manager

Job ID
REQ-10089400

十月 08, 2026

Russian Fed.

Beschikbaar binnen: Nederlands | Русский | Deutsch | English | Español | Français | Italiano | 日本語 | Slovenščina | Türk | 中文

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 commerci ë le doelen te bereiken
-Ontwikkel de strategie voor klantontwikkeling, speciale KAM-actieplannen voor toegewezen accounts, lijnt rekeningdoelstellingen af en voert deze uit.
-Leiding geven aan de voorbereiding van strategie ë n 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 klantevenementen 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 commerci ë le 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 pati ë nten en het identificeren van oplossingen die de pati ë ntenzorg verbeteren.

Work Experience

Behandeling van kwaliteitsmetingen en -kwesties
Ontwerp van klinische proeven, beoordeling en rapportage van gegevens
Innovatieve en analytische technologie ë n

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
Pati ë ntenzorg
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
Russian Fed.

站点
Krasnoyarsk

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

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Regelmatig (Verkoop)

Shift Work
No

var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId: "kalturaplayer6af28581d6738049966796", 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-10089400

Account Manager

Apply to Job



Job ID
REQ-10089400

Account Manager

Apply to Job

Source URL:
https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089400-account-manager-nl-nl

List of links present in page

1. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089400-account-manager-ru-ru
2. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089400-account-manager-de-de
3. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089400-account-manager
4. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089400-account-manager-es-es
5. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089400-account-manager-fr-fr
6. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089400-account-manager-it-it
7. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089400-account-manager-ja-jp
8. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089400-account-manager-sl-si
9. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089400-account-manager-tr-tr
10. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089400-account-manager-zh-cn
11. https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture
12. https://www.novartis.com/sites/novartiscom/files/novartis-life-handbook.pdf
13. https://novartis.talentsys.ru/gateway.html?recTitle=Account+Manager&requisition=REQ-10089400&redirect=https%3A%2F%2Fnovartis.wd3.myworkdayjobs.com%2Fnl-NL%2FNovartisCareers%2Fjob%2FKrasnoyarsk%2FAccount-ManagerREQ-10089400
14. https://novartis.talentsys.ru/gateway.html?recTitle=Account+Manager&requisition=REQ-10089400&redirect=https%3A%2F%2Fnovartis.wd3.myworkdayjobs.com%2Fnl-NL%2FNovartisCareers%2Fjob%2FKrasnoyarsk%2FAccount-ManagerREQ-10089400