Account Manager

Job ID
REQ-10090290

十月 22, 2026

Russian Fed.

Mevcut: T ü rk | P y c c | Deutsch | English | Espa ñ ol | Fran ç ais | Italiano | 日本語 | Nederlands | Sloven š č ina | 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 kiyi geli ş tirmek ve geni ş letmek ve sat ı ş hedeflerini elde etmek i ç ili 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 i ç in ö zel KAM eylem planlar ı geli ş tirin, hesa
hedeflerine g ö re hizalay ı n 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 i ç in gerekli olan temel programlar a ç 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 hesab ı hedeflemek i ç in ba ş latt
giri ş imlere rehberlik etmek
-Ö nemli hesaplar ve ö nemli rakipler ü zerinde rekabet ç 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 ç 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 ç in kararla ş t ı r ı lan sat
geni ş performans hedeflerine ula ş maktan sorumludur.
-Ö nemli ticari programlar ı n e ğ itimi ve ko ç 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 ç 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 ç 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
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 ç ö z ü mleri belirlemek.

Work Experience

-Kalite ö l ç 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 ç i ve Analitik Teknolojiler

Skills

-Hesap Y ö netimi
-Ü cret Y ö netimi (Ç al ı ş anlar)
-Bilgisayar Programc ı l ı ğ ı
-Kozmetik
-Crm (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
-Ticaret
-Ç oklu G ö rev Becerileri
-B ü ro Y ö netimi
-Hasta Bak ı m ı
-Tedarik
-Promosyon (Pazarlama)

Satı ş
Satı ş Operasyonları
Stratejik Liderlik
Đestek 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
Russian Fed.

站点
Kemerovo

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

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Kadrolu (Sat ı ş)

Shift Work
No

var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId: "kalturaplayer6ae5a94de74a0180970552", 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-10090290

Account Manager

Apply to Job



Job ID
REQ-10090290

Account Manager

Apply to Job

Source URL:
https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090290-account-manager-tr-tr

List of links present in page

1. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090290-account-manager-ru-ru
2. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090290-account-manager-de-de
3. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090290-account-manager
4. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090290-account-manager-es-es
5. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090290-account-manager-fr-fr
6. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090290-account-manager-it-it
7. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090290-account-manager-ja-jp
8. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090290-account-manager-nl-nl
9. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090290-account-manager-sl-si
10. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090290-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-10090290&redirect=https%3A%2F%2Fnovartis.wd3.myworkdayjobs.com%2Ftr-TR%2FNovartisCareers%2Fjob%2FKemerovo%2FAccount-ManagerREQ-10090290
14. https://novartis.talentsys.ru/gateway.html?recTitle=Account+Manager&requisition=REQ-10090290&redirect=https%3A%2F%2Fnovartis.wd3.myworkdayjobs.com%2Ftr-TR%2FNovartisCareers%2Fjob%2FKemerovo%2FAccount-ManagerREQ-10090290