(高级地区经理

Job ID
REQ-10090928

十月 28, 2026

China

Доступнуюсвс|Deutsch | English | Espa ñ ol | Fran ç ais | Italiano | 日本語 | Nederlands | Sloven š č ina | T ü rk | 中文

摘要

О т в е ч а е т з а у п р а в л е н и е к л ю ч е в ы м и к л и е н т а м и н а м е с т н о
н е б о л ь ш о й к о м а н д о й и л и у п р а в л я я к о н к р е т н ы м и у ч е т н ы м
У п р а в л я й т е д е л о в ы м и о т н о ш е н и я м и и д е я т е л ь н о с т ь ю с к л
р а з в и в а т ь и р а с ш и р я т ь о т н о ш е н и я и п о л у ч а т ь ц е л и п р о д
о т н о ш е н и я с к л ю ч е в ы м и з а и н т е р е с о в а н н ы м и с т о р о н а м и в
п о н и м а н и е п р о б л е м к л и е н т о в в о т н о ш е н и и п а ц и е н т о в и о
у л у ч ш а ю т у х о д з а п а ц и е н т а м и .

About the Role

Major Accountabilities

~Отвечает за управление продажами, продвижением и раз
счетах для достижения коммерческих целей
~Разработка стратегии развития клиентов, выделенные
назначенных учетных записей, выравнивание целей счет
~Возглавить подготовку стратегий и индивидуальных та
стратегический вклад с точки зрения анализа, будущег
необходимых для счетов
~Подготовка и согласование контрактов, а также руково
компания запускает для целевой конкретной учетной за
~Анализ ситуации на рынке, включая конкурентную разве
ключевым счетам и ключевым конкурентам
~Организуйте клиентские мероприятия и другие програм
маркетинга/медицины, в соответствии с согласованными
~Вносите свой вклад в составление карт заинтересован
профилирование, и предоставьте точные и своевременны
~Отвечает за разработку плана операций по продажам и з
показателей продаж и более широких показателей эффек
организации.
~Разработка эффективной команды продаж путем обучени
ключевыми коммерческими программами
~Сообщение о технических жалобах / неблагоприятных со
связанных с продуктами Novartis в течение 24 часов с момент
~Распространение маркетинговых образцов (если примен

Key Performance Indicators

Отвечает за управление ключевыми счетами на местном
небольшой командой или управление конкретным счетом
деловыми отношениями и деятельностью с ключевыми сче
расширения отношений и получения целевых показателе
отношений с ключевыми заинтересованными сторонами в
понимания проблем клиентов в отношении пациентов и в
повышают уход за пациентами.

Work Experience

Обработка показателей качества и проблем
Разработка клинических испытаний, анализ данных и от
Инновационные и аналитические технологии

Skills

Управление счетом
Управление компенсациями (сотрудники)
Компьютерное программирование
Косметика
CRM (управление взаимоотношениями с клиентами)
Забота о клиентах
Выездные продажи

Управление ключевыми клиентами
Мерчендайзинг
Навыки многозадачности
Офисное администрирование
Уход за пациентами
Заготовка
Продвижение (маркетинг)
Сбытовой
Операции по продажам
Стратегическое лидерство
Услуги поддержки

Language

Английский

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
Haikou (Hainan Province)

Company / Legal Entity

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

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Regular (Sales Manager)

Shift Work
No

var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId: "kalturaplayer6ae9085f4ff8b698126239", 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-10090928

(高级地区经理

Apply to Job



Job ID
REQ-10090928

(高级地区经理

Apply to Job

Source URL:
https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090928-gaojidequjingli-ru-ru

List of links present in page

1. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090928-gaojidequjingli-de-de
2. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090928-gaojidequjingli
3. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090928-gaojidequjingli-es-es
4. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090928-gaojidequjingli-fr-fr
5. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090928-gaojidequjingli-it-it
6. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090928-gaojidequjingli-ja-jp
7. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090928-gaojidequjingli-nl-nl
8. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090928-gaojidequjingli-sl-si
9. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090928-gaojidequjingli-tr-tr
10. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090928-gaojidequjingli-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://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10090928
14. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10090928