

Key Account Manager

Job ID
REQ-10053950

6月 03, 2025

Russian Fed.

摘要

В настоящее время мы находимся в поиске Менеджера по р
направлении Онкология.
РФ, Нижний Новгород

About the Role

В зону Вашей ответственности будет входить:

- Анализ территории, разработка бизнес-плана и плана ра
продаж. Выявление ключевых лидеров мнений и представ
ними долгосрочных партнерских отношений.

- Информационная поддержка по препаратам компании.
- Поиск новых пациентов и клиентов с целью повышения доходов и улучшения качества жизни пациентов.
- Проведение переговоров с клиентами и партнерами по о инновационных препаратам в государственные программы.
- Ведение региональных проектов на своей территории в стратегии.

Вы - отличный кандидат на эту роль, если имеете:

- опыт работы в продажах в фармацевтической компании
- высшее медицинское или фармацевтическое образование
- высокие переговорные навыки
- высокий уровень ответственности перед клиентами (МЗ нач. меды, главные специалисты)
- ориентированность на результат, готовность к команд

Что мы предлагаем для Вас:

Конкурентоспособный компенсационный пакет (оклад и б детей, льготные условия медицинского страхования бли

Страхование жизни, компенсация питания и мобильной с дополнительных дня к отпуску Возможности для профес роста.

Почему Novartis: Помощь людям с заболеваниями и их семьям т инновационная наука. Требуется сообщество таких умны Сотрудничаем, поддерживаем и вдохновляем друг друга. прорывов, которые помогут изменить жизнь пациентов. Г будущее?

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>

Join our Novartis Network: Not the right Novartis role for you? Sign up to our talent community to stay connected and learn about suitable career opportunities as soon as they come up: <https://talentnetwork.novartis.com/network>

Benefits and Rewards: Read our handbook to learn about all the ways we ' ll help you thrive personally and professionally: <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>

部门

International

Business Unit

Innovative Medicines

地点

Russian Fed.

站点

Nizhny Novgorod

Company / Legal Entity

RU07 (FCRS = RU007) Novartis Pharma LLC

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

Regular (Sales)

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

Novartis is committed to building an outstanding, inclusive work environment and diverse teams' representative of the patients and communities we serve.



Job ID
REQ-10053950

Key Account Manager

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10053950-key-account-manager>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
3. <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>
4. <https://novartis.talentsys.ru/gateway.html?recTitle=Key%20Account%20Manager&requisition=REQ-10053950&redirect=https%3A//novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/NovartisCareers/job/Nizhny-Novgorod/Key-Account-ManagerREQ-10053950%0D>
5. <https://novartis.talentsys.ru/gateway.html?recTitle=Key%20Account%20Manager&requisition=REQ-10053950&redirect=https%3A//novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/NovartisCareers/job/Nizhny-Novgorod/Key-Account-ManagerREQ-10053950%0D>