

Commercial NAM

Job ID
REQ-10062331

9月 19, 2025

Russian Fed.

摘要

В настоящее время мы находимся в поиске опытного Менеджера национальными дистрибьюторами / Commercial National Account Manager (M) Москва, Россия

About the Role

В зону Вашей ответственности будет входить:

- Выстраивание и поддержание долгосрочных профессиональных отношений с национальными дистрибьюторами. Ведение и развитие дистрибьюторского бизнеса.
- Контроль дебиторской задолженности

- Развитие продажи представленности продукции компании
- Поддержание остатков на центральных складах дистрибуции коммерческой политикой
- Обеспечение сбалансированных заказов дистрибьюторам
- Регулярный анализ взаимодействия с клиентом: прогнозирование на складах клиентов, мониторинг продаж в краткосрочном периоде
- Участие в разработке коммерческой политики компании взаимодействия с клиентами
- Кросс-функциональное взаимодействие с бизнес-подразделениями

Вы - отличный кандидат на эту роль, если имеете:

- опыт от 3х лет в аналогичной должности
- знание аукционной документации
- навыки продажи и ведения переговоров
- знание системы организации здравоохранения и лекарственных средств Российской Федерации
- высокий уровень коммуникативных и аналитических навыков
- разговорный и письменный английский (будет преимуществом)

Что мы предлагаем для Вас:

Конкурентоспособный компенсационный пакет (оклад и бонусы, льготы, льготные условия медицинского страхования близких родственников)

Страхование жизни, компенсация питания и мобильной связи, дополнительные дни к отпуску Возможности для профессионального роста.

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

Moscow (City)

Company / Legal Entity

RU07 (FCRS = RU007) Novartis Pharma LLC

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

Regular

Shift Work

No

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10062331

Commercial NAM

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10062331-commercial-nam-ru-ru>

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=Commercial%20NAM&requisition=REQ-10062331&redirect=https%3A//novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/NovartisCareers/job/Moscow-City/Commercial-NAMREQ-10062331%0D>
5. <https://novartis.talentsys.ru/gateway.html?recTitle=Commercial%20NAM&requisition=REQ-10062331&redirect=https%3A//novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/NovartisCareers/job/Moscow-City/Commercial-NAMREQ-10062331%0D>