

Key Account Executive

Job ID
REQ-10071251

4月 12, 2026

Hong Kong Special Administrative Region, China

摘要

Izku š eni prodajni strokovnjaki, odgovorni za doseganje prodajnih ciljev za dolo en ra un(-e). Odgovoren za vzpostavitev in izvajanje prodajnega/poslovnega na rta za dolo eno bazo strank ali izvajanje posebnega prodajnega programa za u inkovito podporo potovanju pacienta in pravilno pozicioniranje Novartis in njegovih blagovnih znamk.

About the Role

Major Accountabilities

- Odgovorna za prodajo, promocijo in razvoj v dolo enih ra unovodskih izkazih za doseganje poslovnih ciljev
- Razviti strategijo razvoja strank, namenske akcijske na rte KAM za dodeljene ra une, poravnati cilje in izvedbe ra unov.
- Vzpostavljajte in razvoj dolgoro nih odnosov s klju nimi strankami. Pridobite temeljito razumevanje

klju nih potreb in zahtev strank. Raz š irite odnose z obstoje imi strankami tako, da nenehno predlagate re š itve, ki ustrezajo njihovim potrebam in ciljem.

-Vodijo pripravo strategij in posameznih takti nih na rto v ter dajejo strate š ke vlo ž ke v smislu analiz, prihodnjih potencialov in klju nih programov, potrebnih za ra une

-Pripraviti in se pogajati o pogodbah ter usmerjati pobude, ki jih podjetje spro ž i za ciljanje na dolo en ra un

-Organizirajte dogodke strank in druge programe neodvisno ali s tr ž enjem/medicinskim oddelkom, v skladu z dogovorjenimi poslovnimi takti nimi na rti

-Prispevati k kartiranju zainteresiranih strani, vklju no s segmentacijo in profiliranjem & zagotoviti to ne in pravo asno podatke za sistem Novartis CRM.

-Odgovoren za vzpostavitev in izvajanje prodajnega/poslovnega na rta za dolo eno bazo strank.

-Lahko upravlja nekaj neposrednih poro il

-Poro anje o tehni nih prito ž bah / ne ž elenih dogodkih / scenarijih posebnih primerov, povezanih z Novartis izdelki v roku 24 ur po prejemu

-Distribucija vzorcev tr ž enja (kjer je primerno)

Key Performance Indicators

Izku š eni prodajni strokovnjaki, odgovorni za doseganje prodajnih ciljev za dolo en ra un(-e).

Odgovoren za vzpostavitev in izvajanje prodajnega/poslovnega na rta za dolo eno bazo strank ali izvajanje posebnega prodajnega programa za u inkovito podporo potovanju pacienta in pravilno pozicioniranje Novartis in njegovih blagovnih znamk.

Work Experience

Izku š nje s prodajo v multinacionalnih podjetjih

Izku š nje pri vodenju klju nih ra unov

Za ž elene so izku š nje z vodenjem ekipe

Skills

Upravljanje ra una

Biolo š ko podobna zdravila

Poslovne prilo ž nosti

Poslovno na rtovanje

Konkuren na inteligenca

CRM (upravljanje odnosov s strankami)

Zahteve strank

Upravljanje klju nih kupcev

Tr ž ni dele ž

Promocija (tr ž enje)

Prodaje

Upravljanje prodaje

Na rtovanje prodaje

Prodajna strategija

Language

Angle š ina

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

Hong Kong Special Administrative Region, China

站点

Hong Kong

Company / Legal Entity

HK02 (FCRS = HK002) Novartis Pharma

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

Redni sodelavec (prodaja)

Shift Work

No

```

var config = { targetId: "kalturaplayer69fc8127a389b964453024", provider: { widgetId:
"1Qm7rm1pm", partnerId: "2076321", uiConfId: "55802022" }, playback: { autoplay: false, autopause:
false, allowMutedAutoPlay: false, loop: false }, sources: { options: {}, startTime: 0 }, plugins: {},
sources: { options: {}, startTime: 0 }, ui: { showCCButton: false, settings: { showQualityMenu: true,
showSpeedMenu: false }, css : "/modules/custom/arcticnckalturaaddon/css/kalturavideo.css",
components: { fullscreen: { disableDoubleClick: false } }, uiComponents: [ { presets: ['Playback',
'Live'], area: 'BottomBarRightControls', replaceComponent: 'Fullscreen', get:
KalturaPlayer.ui.components.Remove } ] } }; // Check and add plugins only if they exist if
(KalturaPlayer.plugins["download"]) { config.plugins.download = { disable: true }; } if
(KalturaPlayer.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 (KalturaPlayer.plugins["preventSeek"]) {
config.plugins.preventSeek = { preventSeekForward: false, preventSeek: false }; }
config.plugins.floating = { disable: true }; if (KalturaPlayer.plugins["navigation"]) {
config.plugins.navigation = { position: "right", expandMode: "over", expandOnFirstPlay: false, visible:
false }; } if (KalturaPlayer.plugins["hotspots"]) { config.plugins['playkit-js-hotspots'] = { disable: true }; }
if (KalturaPlayer.plugins["moderation"]) { config.plugins['playkit-js-moderation'] = { disable: true }; } if
(KalturaPlayer.plugins["info"]) { config.plugins['playkit-js-info'] = { disable: true }; } if
(KalturaPlayer.plugins["share"]) { config.plugins.share = { disable: true }; } config.ui.uiComponents =
[]; if (KalturaPlayer.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 } }; }

```

```

try { var kalturaPlayer = KalturaPlayer.setup(config); // Add the player to the global array. if (typeof
kalturaPlayerVideos !== 'undefined') { kalturaPlayerVideos.push(kalturaPlayer); } else { var
kalturaPlayerVideos = []; kalturaPlayerVideos.push(kalturaPlayer); } // Load the Player for other
media. kalturaPlayer.loadMedia({entryId: "1_dgfvmafo"}); } catch (e) { console.error(e.message) }

```

REQ-10071251

Key Account Executive

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10071251

Key Account Executive

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10071251-key-account-executive-sl-si>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. <https://www.novartis.com/sites/novartis.com/files/novartis-life-handbook.pdf>
3. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/sl-SI/NovartisCareers/job/Hong-Kong/Key-Account-ExecutiveREQ-10071251>
4. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/sl-SI/NovartisCareers/job/Hong-Kong/Key-Account-ExecutiveREQ-10071251>