

Key Account Executive

Job ID
REQ-10074691

3月 24, 2026

Hong Kong Special Administrative Region, China

摘要

Belirli bir hesap i  in sat ı Ŗ hedeflerine ula Ŗ makla sorumlu deneyimli sat ı Ŗ uzmanlar ı . Hasta yolculu Ė unu etkili bir Ŗ ekilde desteklemek ve Novartis'i ve markalar ı n ı uygun Ŗ ekilde konumland ı rmak i  in belirlenmi Ŗ bir m ü Ŗ teri taban ı i  in bir sat ı Ŗ /i Ŗ plan ı olu Ŗ turmak ve uygulamak veya belirli bir program ı n ı n uygulanmas ı ndan sorumludur.

About the Role

Major Accountabilities

- ~Ticari hedeflere ula Ŗ mak i  in belirlenen hesaplarda sat ı Ŗ , promosyon ve geli Ŗ tirmenin y ö nlendirilmesinden sorumlu
- ~M ü Ŗ teri geli Ŗ tirme stratejisi geli Ŗ tirin, atanan hesaplar i  in ö zel KAM eylem planlar ı geli Ŗ tirin, hesap hedeflerine g ö re hizalay ı n ve y ü r ü t ü r.
- ~Ö nemli m ü Ŗ terilerle uzun vadeli ili Ŗ kiler kurmak ve geli Ŗ tirmek. Temel m ü Ŗ teri ihtiya  lar ı ve

gereksinimleri hakkında kapsamlı bir anlayış edinin. İhtiyaçlarını ve hedeflerini karşılayan çönererek mevcut müş terilerle ilişkileri genişletin.

•Stratejilerin ve bireysel taktik planların hazırlanmasına öncülük etmek ve analiz, gelecekteki potansiyel ve hesapları için gerekli olan temel programları açışından stratejik girdi sağlamak

•Sözleşmeleri hazırlamak ve müzakere etmek ve şirketin belirli bir hesabı hedeflemek için başlattı girişimlere rehberlik etmek

•Müşteri etkinliklerini ve diğer programları başlatması olarak veya pazarlama/tıp departmanı ile, kararlaştırılan iş taktik planlarına uygun olarak düzenleyin

•Segmentasyon ve profil oluşturma ve Novartis CRM sistemi için doğru ve zamanında veri sağlamak dahil olmak üzere paydaşların haritalanmasına katkıda bulunun.

•Belirlenmiş bir müşteri tabanının için bir satış /iş planı oluşturmak ve uygulamakla yükümlüdür

•Birkaç doğrudan raporu yönetebilir

•Novartis ürünleriyle ilgili teknik şikayetlerin / olumsuz olayların / özel durum senaryolarının alınarak 24 saat içinde raporlanması

•Pazarlama örneklerinin dağıtımını (uygun olduğunda)

Key Performance Indicators

Belirli bir hesap için satış hedeflerine ulaşmakla sorumlu deneyimli satış uzmanları. Hasta yolculuğunu etkili bir şekilde desteklemek ve Novartis ve markalarının uygun şekilde konumlandırılması için belirlenmiş bir müşteri tabanının için bir satış /iş planı oluşturmak ve uygulamak veya belirli bir programının uygulanmasından sorumludur.

Work Experience

Çok uluslu şirketlerde satış deneyimi

Kilit hesap yönetimi deneyimi

Ekip yönetimi deneyimi tercih sebebidir

Skills

Hesap Yönetimi

Biyobenzer ilaçlar

İş Fırsatları

İş Planlaması

Rekabet İstihbaratı

Örm (Müşteri ilişkileri Yönetimi)

Müşteri Gereksinimleri

Kilit Müşteri Yönetimi

Pazar Payı

Promosyon (Pazarlama)

Satış

Satış Yönetimi

Satış Planlama

Satış Stratejisi

Language

İngilizce

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

Kadrolu (Sat ı ş)

Shift Work

No

```

function adjustKalturaPlayer() { var deviceWidth = window.innerWidth ||
document.documentElement.clientWidth || document.body.clientWidth; var mediaElement =
document.getElementById("kalturaplayer69c5337a9fbb9629375650"); var mediaContainer =
mediaElement.closest('.nc-kaltura-media'); var originalWidth = "1200px"; var originalHeight = "674px";
var originalWidthValue = parseFloat(originalWidth); var originalHeightValue =
parseFloat(originalHeight); var mediaType = "video"; var isResponsive = false; // Get computed styles
of the container element. var parentStyles = window.getComputedStyle(mediaContainer); var
finalWidth = parseFloat(parentStyles.width); if (finalWidth  var config = { targetId:
"kalturaplayer69c5337a9fbb9629375650", provider: { widgetId: "10m7rm1pm", partnerId:
"2076321", uiConfId: "55802022" }, playback: { autoplay: false, autopause: false,
allowMutedAutoPlay: false, loop: false }, sources: { options: {}, startTime: 0 }, plugins: { download: {
disable: true }, "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 } }, ui: { showCCButton: false, settings: { showQualityMenu: true, showSpeedMenu: false },
components: { fullscreen: { disableDoubleClick: false } }, uiComponents: [ { presets: ['Playback',
'Live'], area: 'BottomBarRightControls', replaceComponent: 'Fullscreen', get:
KalturaPlayer.ui.components.Remove } ] } }; config.plugins.preventSeek = { preventSeekForward:
false, preventSeek: false }; config.plugins.floating = { disable: true }; config.plugins.navigation = {
position: "right", expandMode: "over", expandOnFirstPlay: false, visible: false }; config.plugins['playkit-
js-hotspots'] = { disable: true }; config.plugins['playkit-js-moderation'] = { disable: true };
config.plugins['playkit-js-info'] = { disable: true }; config.plugins.share = { disable: true };
config.ui.uiComponents = []; 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: "1dgfvmafo"}); setTimeout(() => {
setupAutoPause(kalturaPlayerVideos); }, 500); function setupAutoPause(players) {
players.forEach((currentPlayer) => { currentPlayer.addEventListener('play', () => {
players.forEach((otherPlayer) => { if (otherPlayer !== currentPlayer && typeof otherPlayer.pause ===
'function') { otherPlayer.pause(); } }); }); }); } catch (e) { console.error(e.message) }

```



VIDEO

Job ID
REQ-10074691

Key Account Executive

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10074691

Key Account Executive

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10074691-key-account-executive-tr-tr>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. <https://www.novartis.com/sites/novartiscom/files/novartis-life-handbook.pdf>
3. <https://www.moseeker.com>
4. <https://www.moseeker.com>