

(高级电商经理)

Job ID
REQ-10076261

4月 20, 2026

China

摘要

Yerel düzeyde anahtar hesap yönetiminden sorumlu, genellikle küçük bir ekibi yönetmek veya belirli hesapları yönetmek için görevlendirilecektir. İşin ana amacı, müşteri ilişkilerini geliştirmek ve genişletmek ve satış hedeflerini elde etmek için müşteri ilişkilerini ve faaliyetleri anahtar hesaplarla yönetmektir. Hesaplardaki önemli paydaşlarla ilişkileri geliştirmek ve sürdürmek, hastalarla ilgili müşteri zorluklarını tanımlamasına anlamak ve hasta bakımını geliştiren çözümler belirlemek.

About the Role

Major Accountabilities

Ticari hedeflere ulaşmak için belirlenen hesaplarda satış, promosyon ve geliştirimin yönetilmesinden sorumlu.
Müşteri geliştirme stratejisi geliştirin, atanmış hesapların özel KAM eylem planlarını geliştirin, hesap hedeflerine göre hizalayın ve yürütür.

- Stratejilerin ve bireysel taktik planların hazırlanmasına öncülük etmek ve analiz, gelecekteki potansiyel ve hesapları için gerekli olan temel programları seçip ondan stratejik girdi sağlamak
- Sözleşmeleri hazırlamak ve müzakere etmek ve şirketin belirli bir hesabı hedeflemek için baskı girişimlerine rehberlik etmek
- Önemli hesaplar ve önemli rakipler üzerinde rekabetçi istihbarat faaliyetleri de dahil olmak üzere piyasa durumunu analiz etmek
- Müşteri etkinliklerini ve diğer programları baskımsız olarak veya pazarlama/tıp departmanı ile, kararlaştırılan taktik planlara uygun olarak düzenleyin
- Segmentasyon ve profil oluşturma da dahil olmak üzere paydaşların elelenmesine katkıda bulunun ve Novartis CRM sistemi için doğru ve zamanında veri sağlayın.
- Satış stratejileri planını yönlendirmekten ve kuruluşa kendi bölümü için kararlaştırılan satış hedefleri ve performans hedeflerine ulaşmaktan sorumludur.
- Önemli ticari programların eleitimi ve koçluğu veya yönetimi yoluyla etkili bir satış ekibi geliştirmek
- Novartis ürünleriyle ilgili teknik şikayetlerin / olumsuz olayları / özel durum senaryolarını analiz eden sonraki 24 saat içinde raporlanması
- Pazarlama örneklerinin dağıtımını (uygun olduğu takdirde)

Key Performance Indicators

Yerel düzeyde anahtar hesap yönetiminden sorumlu, genellikle küçük bir ekibi yönetmek veya belirli hesap(lar) ile ilişkilerini yönetmek. İlişkiyi geliştirmek ve genişletmek ve satış hedeflerini elde etmek için önemli hesaplarla ilgili kısmını ve etkinliklerini yönetin. Hesaplardaki önemli paydaşlarla ilişkiler geliştirmek ve sürdürmek, hastalarla ilgili müşteri zorlukları hakkında derin bir anlayış geliştirmek hasta bakımını geliştirecek çözümleri belirlemek.

Work Experience

Kalite ölçülerinin ve sorunlarının ele alınması
Klinik Araştırma Tasarımı, Veri Analizi ve Raporlama
Yenilikçi ve Analitik Teknolojiler

Skills

Hesap Yönetimi
Ücret Yönetimi (Çalışanlar)
Bilgisayar Programcılığı
Kozmetik
Erm (Müşteri ilişkileri Yönetimi)
Müşteri Hizmetleri
Saha Satışları
Kilit Müşteri Yönetimi
Ticaret
Çoklu Görev Becerileri
Büro Yönetimi
Hasta Bakımı
Tedarik
Promosyon (Pazarlama)
Satış
Satış Operasyonları
Stratejik Liderlik

Destek Hizmetleri

Language

ingilizce

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

Shanghai (Shanghai)

Company / Legal Entity

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

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type
Kadrolu

Shift Work
No

```
var config = { targetId: "kalturaplayer69e7e474a063c736829002", provider: { widgetId:
"10m7rm1pm", 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) }
```

Job ID
REQ-10076261

(高级电商经理

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10076261

(高级电商经理)

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10076261-gaojidiangshangjingli-tr-tr>

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://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10076261>
4. <https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10076261>