

Customer engagement manager

Job ID
REQ-10076465

4月 22, 2026

摘要

Ervaren sales professionals verantwoordelijk voor het behalen van sales targets voor een specifieke account(s). Verantwoordelijk voor het opstellen en implementeren van een verkoop-/businessplan voor een aangewezen klantenbestand of implementatie van een specifiek verkoopprogramma om de patiëntreis effectief te ondersteunen en Novartis en zijn merken op de juiste manier te positioneren.

About the Role

Major Accountabilities

- Verantwoordelijk voor het stimuleren van verkoop, promotie en ontwikkeling in de aangewezen accounts om commerciële doelen te bereiken
- Ontwikkel de strategie voor klantontwikkeling, speciale KAM-actieplannen voor toegewezen accounts, lijnt rekeningdoelstellingen af en voert deze uit.
- Het opbouwen en ontwikkelen van langdurige relaties met belangrijke klanten. Verwerf een grondig inzicht in de belangrijkste behoeften en vereisten van de klant. Breid de relaties met bestaande klanten uit door continu oplossingen voor te stellen die aan hun behoeften en doelstellingen voldoen.
- Leiding geven aan de voorbereiding van strategieën en individuele tactische plannen en strategische input geven op het gebied van analyse, toekomstpotentieel en belangrijke programma's

die nodig zijn voor de rekeningen

-Opstellen en onderhandelen over contracten en begeleiden initiatieven die het bedrijf lanceert om bepaalde

-Organiseer klantevenementen en andere programma's onafhankelijk of met marketing/medische afdeling, in overeenstemming met overeengekomen tactische business plannen

-Bijdragen aan het in kaart brengen van stakeholders, waaronder segmentatie en profilering & accurate en tijdige data leveren voor het Novartis CRM systeem.

-Verantwoordelijk voor het opstellen en implementeren van een sales/business plan voor een aangewezen klantenbestand.

-Kan beheren van een paar directe rapporten

-Melding van technische klachten / bijwerkingen / scenario's voor speciale gevallen met betrekking tot Novartis-producten binnen 24 uur na ontvangst

-Distributie van monsters voor het in de handel brengen (indien van toepassing)

Key Performance Indicators

Ervaren sales professionals verantwoordelijk voor het behalen van sales targets voor een specifieke account(s). Verantwoordelijk voor het opstellen en implementeren van een verkoop-/businessplan voor een aangewezen klantenbestand of implementatie van een specifiek verkoopprogramma om de patiëntreis effectief te ondersteunen en Novartis en zijn merken op de juiste manier te positioneren.

Work Experience

Ervaring met verkoop in multinationale ondernemingen

Ervaring met key account management

Ervaring met teambeheer verdient de voorkeur

Skills

Accountbeheer

Biosimilaire geneesmiddelen

Zakelijke kansen

Bedrijfsplanning

Competitieve intelligentie

CrM (Customer Relationship Management)

Eisen van de klant

Key Account Management

Marktaandeel

Promotie (Marketing)

Verkoop

Verkoop Management

Verkoopplanning

Verkoopstrategie

Language

Engels

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

站点

Montenegro

Company / Legal Entity

MEP0 (FCRS = CH024) NPHS AG RO Montenegro

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

Regelmatig (Verkoop)

Shift Work

No

var config = { targetId: "kalturaplayer69ea59348edfb151858863", 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) }
```

Job ID
REQ-10076465

Customer engagement manager

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10076465

Customer engagement manager

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10076465-customer-engagement-manager-nl-nl>

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://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/nl-NL/NovartisCareers/job/Montenegro/Customer-engagement-managerREQ-10076465>
4. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/nl-NL/NovartisCareers/job/Montenegro/Customer-engagement-managerREQ-10076465>