

Key Account Executive

Job ID
REQ-10078554

6月 22, 2026

Hong Kong Special Administrative Region, China

Verfügbar in [Deutsch](#) | [Español](#) | [Français](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Türk](#) | [English](#) | [中文](#) | [Nederlands](#) | [Slovenščina](#)

摘要

Erfahrene Vertriebsprofis, die für das Erreichen von Verkaufszielen für ein bestimmtes Konto verantwortlich sind. Verantwortlich für die Erstellung und Umsetzung eines Vertriebs- / Geschäftsplans für einen bestimmten Kundenstamm oder die Implementierung eines spezifischen Vertriebsprogramms, um die Patientenreise effektiv zu unterstützen und Novartis und seine Marken richtig zu positionieren.

About the Role

Major Accountabilities

-Verantwortlich für die Förderung von Vertrieb, Förderung und Entwicklung in den ausgewiesenen

Konten, um kommerzielle Ziele zu erreichen

-Entwickeln Sie eine Kundenentwicklungsstrategie, spezielle KAM-Aktionspläne für zugewiesene Konten, richtet sich an Kontozielen aus und führt sie aus.

-Aufbau und Entwicklung langfristiger Beziehungen zu wichtigen Kunden. Erhalten Sie ein umfassendes Verständnis der wichtigsten Kundenanforderungen und -anforderungen. Erweitern Sie die Beziehungen zu bestehenden Kunden, indem Sie kontinuierlich Lösungen vorschlagen, die ihren Bedürfnissen und Zielen entsprechen.

-Führen Sie die Vorbereitung von Strategien und individuellen taktischen Plänen und geben Sie strategische Beiträge in Bezug auf Analyse, zukünftiges Potenzial und Schlüsselprogramme, die für die Konten erforderlich sind

-Vorbereiten und Aushandeln von Verträgen und Leitfadern für Initiativen, die das Unternehmen startet, um auf ein bestimmtes Konto zu zielen

-Organisieren Sie Kundenveranstaltungen und andere Programme unabhängig oder mit Marketing/medizinischer Abteilung, im Einklang mit vereinbarten geschäftstaktischen Plänen

-Tragen Sie zur Kartierung von Stakeholdern bei, einschließlich Segmentierung und Profilerstellung, und liefern Sie genaue und zeitnahe Daten für das Novartis CRM-System.

-Verantwortlich für die Erstellung und Implementierung eines Verkaufs-/Geschäftsplans für einen bestimmten Kundenstamm.

-Kann ein paar direkte Berichte verwalten

-Meldung von technischen Beschwerden / unerwünschten Ereignissen / Sonderfallszenarien im Zusammenhang mit Novartis-Produkten innerhalb von 24 Stunden nach Erhalt

-Verteilung von Vermarktungsmustern (falls zutreffend)

Key Performance Indicators

Erfahrene Vertriebsprofis, die für das Erreichen von Verkaufszielen für ein bestimmtes Konto verantwortlich sind. Verantwortlich für die Erstellung und Umsetzung eines Vertriebs- / Geschäftsplans für einen bestimmten Kundenstamm oder die Implementierung eines spezifischen Vertriebsprogramms, um die Patientenreise effektiv zu unterstützen und Novartis und seine Marken richtig zu positionieren.

Work Experience

Vertriebserfahrung in multinationalen Unternehmen

Erfahrung in der Verwaltung von Key Accounts

Teammanagement-Erfahrung wird bevorzugt

Skills

Kontoführung

Biosimilar-Medikamente

Geschäftsmöglichkeiten

Unternehmensplanung

Wettbewerbsfähige Informationen

CRM (Kundenbeziehungsmanagement)

Kundenanforderungen

Key Account Management

Marktanteil

Promotion (Marketing)

Umsatz

Vertriebsmanagement
Absatzplanung
Vertriebsstrategie

Language

Englisch

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

Regul ä r (Au ß endienst)

Shift Work

No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6a478bba94f4d175762305", provider: { widgetId: "10m7rm1pm", partnerId:
"2076321", uiConfId: "55802022" }, playback: { autoplay: false, autopause: false, muted: false, loop:
false }, sources: { options: {}, startTime: 0 }, disableUserCache: "true", plugins: {}, sources: { options:
{}}, startTime: 0 }, ui: { showCCButton: false, settings: { showQualityMenu: true, showSpeedMenu:
false }, components: { fullscreen: { disableDoubleClick: false } }, uiComponents: [ { presets:
['Playback', 'Live'], area: 'BottomBarRightControls', replaceComponent: 'Fullscreen', get:
kPlayer.ui.components.Remove } ] } }; // Check and add plugins only if they exist if
(kPlayer.plugins["download"]) { config.plugins.download = { disable: true }; } if
(kPlayer.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 (kPlayer.plugins["preventSeek"]) {
config.plugins.preventSeek = { preventSeekForward: false, preventSeek: false }; }
config.plugins.floating = { disable: true }; if (kPlayer.plugins["navigation"]) { config.plugins.navigation =
{ position: "right", expandMode: "over", expandOnFirstPlay: false, visible: false }; } if
(kPlayer.plugins["hotspots"]) { config.plugins['playkit-js-hotspots'] = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["moderation"]) { config.plugins['playkit-js-moderation'] = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["info"]) { config.plugins['playkit-js-info'] = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["share"]) { config.plugins.share = { disable: true }; } config.ui.uiComponents = []; if
(kPlayer.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 } }; }
```

// Ensure the global player registry array always exists, regardless of embed type.

```
window.kalturaPlayerVideos = window.kalturaPlayerVideos || []; try { var thumbEmbedPromise =
thumbnailEmbed({config, mediaInfo: {entryId: "1_dgfvmafo"}}); // thumbnailEmbed() returns a
Promise that resolves with the player instance // when the user clicks the thumbnail. Use .then() to
capture the player directly. thumbEmbedPromise .then(function(player) {
window.kalturaPlayerVideos.push(player); // Notify kaltura_data_layer.js that a new player is ready so
it can // attach custom event listeners immediately, regardless of when // the user clicked the
```

```
thumbnail relative to page load. document.dispatchEvent(new CustomEvent('kalturaPlayerReady', {
detail: { player: player } })); }) .catch(function(error) { console.error(error); }); } catch (e) {
console.error(e.message) }
```

Job ID
REQ-10078554

Key Account Executive

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10078554

Key Account Executive

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10078554-key-account-executive->

de-de

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10078554-key-account-executive-es-es>
2. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10078554-key-account-executive-fr-fr>
3. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10078554-key-account-executive-it-it>
4. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10078554-key-account-executive-ja-jp>
5. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10078554-key-account-executive-tr-tr>
6. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10078554-key-account-executive>
7. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10078554-key-account-executive-zh-cn>
8. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10078554-key-account-executive-nl-nl>
9. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10078554-key-account-executive-ru-ru>
10. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10078554-key-account-executive-sl-si>
11. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
12. <https://www.novartis.com/sites/novartis.com/files/novartis-life-handbook.pdf>
13. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/NovartisCareers/job/Hong-Kong/Key-Account-Executive-2REQ-10078554>
14. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/NovartisCareers/job/Hong-Kong/Key-Account-Executive-2REQ-10078554>