

## Key Account Executive

Job ID

REQ-10078554

6月 22, 2026

Hong Kong Special Administrative Region, China

Disponibile en: Espa ñ ol | [Deutsch](#) | [Fran ç ais](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [T ü rk](#) | [English](#) | [中文](#) | [Nederlands](#) | [Sloven š ina](#)

### 摘要

Profesionales de ventas experimentados responsables de alcanzar los objetivos de ventas para una(s) cuenta(s) espec í fica(s). Responsable de establecer e implementar un plan de ventas / negocios para una base de clientes designada o la implementaci ó n de un programa de ventas espec í fico para apoyar de manera efectiva el viaje del paciente y posicionar adecuadamente a Novartis y sus marcas.

### About the Role

#### Major Accountabilities

-Responsable de impulsar las ventas, la promoci ó n y el desarrollo en las cuentas designadas para

alcanzar los objetivos comerciales

- Desarrollar la estrategia de desarrollo de clientes, planes de acción KAM dedicados para cuentas asignadas, alinea los objetivos de la cuenta y se ejecuta.
- Establecer y desarrollar relaciones a largo plazo con clientes clave. Adquiera una comprensión completa de las necesidades y requisitos clave del cliente. Ampliar las relaciones con los clientes existentes proponiendo continuamente soluciones que satisfagan sus necesidades y objetivos.
- Liderar la preparación de estrategias y planes tácticos individuales y dar aportes estratégicos en términos de análisis, potencial futuro y programas clave requeridos para las cuentas
- Preparar y negociar contratos, y guiar las iniciativas que la empresa lanza para apuntar a una cuenta particular
- Organizar eventos de clientes y otros programas de forma independiente o con el departamento de marketing/médico, de acuerdo con los planes tácticos de negocio acordados
- Contribuir a la cartografía de las partes interesadas, incluida la segmentación y la elaboración de perfiles, y proporcionar datos precisos y oportunos para el sistema CRM de Novartis.
- Responsable de establecer e implementar un plan de ventas/negocios para una base de clientes designada.
- Puede gestionar algunos informes directos
- Notificación de quejas técnicas / eventos adversos / escenarios de casos especiales relacionados con los productos Novartis dentro de las 24 horas posteriores a la recepción
- Distribución de muestras de comercialización (cuando proceda)

## Key Performance Indicators

Profesionales de ventas experimentados responsables de alcanzar los objetivos de ventas para una(s) cuenta(s) específica(s). Responsable de establecer e implementar un plan de ventas / negocios para una base de clientes designada o la implementación de un programa de ventas específico para apoyar de manera efectiva el viaje del paciente y posicionar adecuadamente a Novartis y sus marcas.

## Work Experience

Experiencia en ventas en empresas multinacionales  
Experiencia en gestión de grandes cuentas  
Se valorará la experiencia en gestión de equipos

## Skills

Gestión de cuentas  
Medicamentos biosimilares  
Oportunidades de negocio  
Planificación de Negocios  
Inteligencia Competitiva  
CRM (Gestión de la relación con el cliente)  
Requisitos del cliente  
Gestión de Cuentas Clave  
Cuota de mercado  
Promoción (Marketing)  
Ventas  
Gestión de Ventas  
Planificación de ventas

Estrategia de Ventas

Language

Ingl é s

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  
Regular (Ventas)

Shift Work  
No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6a478be5baaeb497803661", 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: "1dgfvmafo"}}); // 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->

es-es

## List of links present in page

1. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10078554-key-account-executive-de-de>
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/es/NovartisCareers/job/Hong-Kong/Key-Account-Executive-2REQ-10078554>
14. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/NovartisCareers/job/Hong-Kong/Key-Account-Executive-2REQ-10078554>