

Key Account Executive

Job ID
REQ-10078554

6月 22, 2026

Hong Kong Special Administrative Region, China

Na voljo v: Slovenščina | [Deutsch](#) | [Español](#) | [Français](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Türk](#) | [English](#) | [中文](#) | [Nederlands](#) | _____

摘要

Izkušeni prodajni strokovnjaki, odgovorni za doseganje prodajnih ciljev za določene računalniške enote (-e). Odgovoren za vzpostavitev in izvajanje prodajnega/poslovnega načrta za določeno bazo strank ali izvajanje posebnega prodajnega programa za učinkovito podporo potovanju pacienta in pravilno pozicioniranje Novartis in njegovih blagovnih znamk.

About the Role

Major Accountabilities

-Odgovorna za prodajo, promocijo in razvoj v določenih računovodskih izkazih za doseganje poslovnih ciljev

- Razviti strategijo razvoja strank, namenske akcijske načrte KAM za dodeljene računice, poravnati cilje in izvedbe računov.
- Vzpostavljajte in razvoj dolgoročnih odnosov s ključnimi strankami. Pridobite temeljito razumevanje ključnih potreb in zahtev strank. Razširite odnose z obstoječimi strankami tako, da nenehno predlagate rešitve, ki ustrezajo njihovim potrebam in ciljem.
- Vodijo pripravo strategij in posameznih taktičnih načrtov ter dajejo strateške vložitve v smislu analiz, prihodnjih potencialov in ključnih programov, potrebnih za računice
- Pripraviti in se pogajati o pogodbah ter usmerjati pobude, ki jih podjetje sproži za ciljanje na določen račun
- Organizirajte dogodke strank in druge programe neodvisno ali s trženjem/medicinskim oddelkom, v skladu z dogovorjenimi poslovnimi taktičnimi načrti
- Prispevati k kartiranju zainteresiranih strani, vključno s segmentacijo in profiliranjem & zagotoviti točne in pravočasne podatke za sistem Novartis CRM.
- Odgovoren za vzpostavitev in izvajanje prodajnega/poslovnega načrta za določeno bazo strank.
- lahko upravlja nekaj neposrednih poročil
- Poročanje o tehničnih pritožbah / neželjenih dogodkih / scenarijih posebnih primerov, povezanih z Novartis izdelki v roku 24 ur po prejemu
- Distribucija vzorcev trženja (kjer je primerno)

Key Performance Indicators

Izkušeni prodajni strokovnjaki, odgovorni za doseganje prodajnih ciljev za določeno računice(-e).
 Odgovoren za vzpostavitev in izvajanje prodajnega/poslovnega načrta za določeno bazo strank ali izvajanje posebnega prodajnega programa za učinkovito podporo potovanju pacienta in pravilno pozicioniranje Novartis in njegovih blagovnih znamk.

Work Experience

Izkušnje s prodajo v multinacionalnih podjetjih
 Izkušnje pri vodenju ključnih računov
 Zaželeno so izkušnje z vodenjem ekipe

Skills

Upravljanje računice
 Biološko podobna zdravila
 Poslovne priložnosti
 Poslovno načrtovanje
 Konkurenčna inteligenca
 CRM (upravljanje odnosov s strankami)
 Zahteve strank
 Upravljanje ključnih kupcev
 Tržni deleži
 Promocija (trženje)
 Prodaje
 Upravljanje prodaje
 Načrtovanje prodaje
 Prodajna strategija

Language

Angleška

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

Redni sodelavec (prodaja)

Shift Work

No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6a478c1e0e0c3863734401", 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_dataLayer.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->

sl-si

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-es-es>
3. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10078554-key-account-executive-fr-fr>
4. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10078554-key-account-executive-it-it>
5. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10078554-key-account-executive-ja-jp>
6. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10078554-key-account-executive-tr-tr>
7. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10078554-key-account-executive>
8. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10078554-key-account-executive-zh-cn>
9. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10078554-key-account-executive-nl-nl>
10. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10078554-key-account-executive-ru-ru>
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/sl-SI/NovartisCareers/job/Hong-Kong/Key-Account-Executive-2REQ-10078554>
14. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/sl-SI/NovartisCareers/job/Hong-Kong/Key-Account-Executive-2REQ-10078554>