

Key Account Executive

Job ID
REQ-10078554

6月 22, 2026

Hong Kong Special Administrative Region, China

Mevcut: [Türkçe](#) | [Deutsch](#) | [Español](#) | [Français](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [English](#) | [中文](#) | [Nederlands](#) | [Slovenščina](#)

摘要

Belirli bir hesap için satış hedeflerine ulaşmakla sorumlu deneyimli satış uzmanları. Hasta yolculuğunu etkili bir şekilde desteklemek ve Novartis'i ve markalarını uygun şekilde konumlandırmak için belirlenmiş müşteri tabanını için bir satış planı oluşturmak ve uygulamak veya belirli bir programın uygulanmasından sorumludur.

About the Role

Major Accountabilities

Ticari hedeflere ulaşmak için belirlenen hesaplarda satış, promosyon ve geliştirimin yönlendirilmesinden sorumlu

-M ü teri geli tirme stratejisi geli tirin, atanan hesaplar ı ç in ö zel KAM eylem planlar ı geli tirin, hesap hedeflerine g ö re hizalay ın ve y ü r ü t ü r.

-Önemli m ü terilerle uzun vadeli ili kiler kurmak ve geli tirmek. Temel m ü teri ihtiya ç lar ı ve gereksinimleri hakk ında kapsaml ı bir anlay ı edinin. ihtiya ç lar ı n ı ve hedeflerini kar ı layan ç ö nererek mevcut m ü terilerle ili kileri geni letin.

-Stratejilerin ve bireysel taktik planlar ı n haz ı rlanmas ı na ö nc ü l ü k etmek ve analiz, gelecekteki potansiyel ve hesaplar ı ç in gerekli olan temel programlar a ç ı s ı ndan stratejik girdi sa lamak

-S ö zle meleri haz ı rlamak ve m ü zakere etmek ve irketin belirli bir hesap ı hedeflemek i ç in ba lant ı giri imlere rehberlik etmek

-M ü teri etkinliklerini ve di er programlar ı ba ı ms ı z olarak veya pazarlama/t ı p departman ı ile, kararla t ı r ı lan i taktik planlar ı na uygun olarak d ü zenleyin

-Segmentasyon ve profil olu turma ve Novartis CRM sistemi i ç in do ru ve zaman ı nda veri sa lama dahil olmak ü zere payda lar ı n haritalanmas ı na katkı da bulunun.

-Belirlenmi bir m ü teri taban ı i ç in bir sat ı /i plan ı olu turmak ve uygulamakla y ü k ü ml ü d ü r

-Birka ç do rudan raporu y ö netebilir

-Novartis ü r ü nleriyle ilgili teknik ikayetlerin / olumsuz olaylar ı n / ö zel durum senaryolar ı n ı n al ı nd ı ktan sonraki 24 saat i ç inde raporlanması

-Pazarlama ö rneklerinin da ıt ı m ı (uygun oldu unda)

Key Performance Indicators

Belirli bir hesap i ç in sat ı hedeflerine ula makla sorumlu deneyimli sat ı uzmanlar ı . Hasta yolculu unu etkili bir ekilde desteklemek ve Novartisi ve markalar ı n ı uygun ekilde konumland ırma i ç in belirlenmi bir m ü teri taban ı i ç in bir sat ı /i plan ı olu turmak ve uygulamak veya belirli bir program ı n ı n uygulanmas ı ndan sorumludur.

Work Experience

Ç ok uluslu irketlerde sat ı deneyimi

Kilit hesap y ö netimi deneyimi

Ekip y ö netimi deneyimi tercih sebebidir

Skills

Hesap Y ö netimi

Biyobenzer la ç lar

~ F ı rsatlar ı

~ Planlama ı

Rekabet stihbarat ı

Ö rm (M ü teri li kileri Y ö netimi)

M ü teri Gereksinimleri

Kilit M ü teri Y ö netimi

Pazar Pay ı

Promosyon (Pazarlama)

Sat ı

Sat ı Y ö netimi

Sat ı Planlama

Sat ı Stratejisi

Language

ngilizce

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

Kadrolu (Sat 1)

Shift Work

No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6a478bd370ada107395097", 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->

tr-tr

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>
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/novartiscom/files/novartis-life-handbook.pdf>
13. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/tr-TR/NovartisCareers/job/Hong-Kong/Key-Account-Executive-2REQ-10078554>
14. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/tr-TR/NovartisCareers/job/Hong-Kong/Key-Account-Executive-2REQ-10078554>