

Key Account Manager

Job ID
REQ-10085012

8月 10, 2026

India

Beschikbaar binnen: Nederlands | [Deutsch](#) | [English](#) | [Español](#) | [Français](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Pycck](#) | [Slovenščina](#) | [Türk](#) | [中文](#)

摘要

- Responsible for key account management at a local level, usually managing a small team or managing specific account(s)/relationships.
- Manage the business relationship and activities with key accounts in order to foster and extend the relationship.
- Develop and maintain relationships with key stakeholders within accounts, developing deep understanding of customer challenges with respect to patients and identifying solutions that enhance patient care.
- Fluency in Hindi (reading, writing, and verbal communication) is required.
- Prior experience working in or managing business across the Rajasthan region is required.
- Experience in Key Account Management (KAM) is preferred & will be an added advantage.

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.
- 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
- Analyse van de marktsituatie, inclusief concurrerende inlichtingenactiviteiten op belangrijke accounts en belangrijke concurrenten
- Organiseer klantevenementen en andere programma's onafhankelijk of met marketing/medische afdeling, in overeenstemming met overeengekomen tactische business plannen
- Draag bij aan het in kaart brengen van stakeholders, inclusief segmentatie en profilering en zorg voor nauwkeurige en tijdige gegevens voor het Novartis CRM-systeem.
- Verantwoordelijk voor het aansturen van het verkoopplan en voor het behalen van overeengekomen verkoop- en bredere prestatiedoelstellingen voor een eigen deel van de organisatie.
- Ontwikkel een effectief verkoopteam door training en coaching of management van belangrijke commerciële programma's
- 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

Verantwoordelijk voor key account management op lokaal niveau, meestal het managen van een klein team of het beheren van specifieke account(s)/relaties. Beheer de zakelijke relatie en activiteiten met key accounts om de relatie te bevorderen en uit te breiden en de verkoopdoelstellingen te behalen. Ontwikkelen en onderhouden van relaties met belangrijke belanghebbenden binnen accounts, het ontwikkelen van een diep begrip van de uitdagingen van klanten met betrekking tot patiënten en het identificeren van oplossingen die de patiëntenzorg verbeteren.

Work Experience

Behandeling van kwaliteitsmetingen en -kwesties

Ontwerp van klinische proeven, beoordeling en rapportage van gegevens

Innovatieve en analytische technologieën

Skills

Accountbeheer

Beheer van vergoedingen (werknemers)

Computer Programmeren

Cosmetica

Erm (Customer Relationship Management)

Klantenservice

Verkoop in het veld

Key Account Management

Merchandising

Multitasking-vaardigheden

Kantooradministratie

Patiëntenzorg

Verkrijgen

Promotie (Marketing)

Verkoop

Verkoopactiviteiten

Strategisch leiderschap

Ondersteunende diensten

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

Marketing

地点

India

站点

Rajasthan

Company / Legal Entity
IN10 (FCRS = IN010) Novartis Healthcare Private Limited

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Regelmatig

Shift Work
No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6a7abb654e7c5180477791", 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_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) }
```

Accessibility and accommodation

Novartis is committed to working with and providing reasonable accommodation to individuals with disabilities. If, because of a medical condition or disability, you need a reasonable accommodation for any part of the recruitment process, or in order to perform the essential functions of a position, please send an e-mail to diversityandincl.india@novartis.com and let us know the nature of your request and your contact information. Please include the job requisition number in your message.

Job ID
REQ-10085012

Key Account Manager

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10085012

Key Account Manager

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10085012-key-account-manager-nl-nl>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10085012-key-account-manager-de-de>
2. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10085012-key-account-manager>
3. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10085012-key-account-manager-es-es>
4. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10085012-key-account-manager-fr-fr>
5. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10085012-key-account-manager-it-it>
6. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10085012-key-account-manager-ja-jp>
7. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10085012-key-account-manager-ru-ru>
8. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10085012-key-account-manager-sl-si>
9. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10085012-key-account-manager-tr-tr>
10. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10085012-key-account-manager-zh-cn>
11. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
12. <https://www.novartis.com/sites/novartis.com/files/novartis-life-handbook.pdf>
13. <mailto:diversityandincl.india@novartis.com>
14. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/nl-NL/Novartis_Careers/job/Rajasthan/Key-Account-ManagerREQ-10085012-1
15. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/nl-NL/Novartis_Careers/job/Rajasthan/Key-Account-ManagerREQ-10085012-1