

Key Account Manager

Job ID
REQ-10085012

8月 10, 2026

India

[Д о с т у п н о с в](#) | [Deutsch](#) | [English](#) | [Español](#) | [Français](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Nederlands](#) | [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

- ~Отвечает за управление продажами, продвижением и раз счетах для достижения коммерческих целей
- ~Разработка стратегии развития клиентов, выделенные и назначенных учетных записей, выравнивание целей счетов
- ~Возглавить подготовку стратегий и индивидуальных тактических стратегический вклад с точки зрения анализа, будущего необходимых для счетов
- ~Подготовка и согласование контрактов, а также руководство компания запускает для целевой конкретной учетной записи
- ~Анализ ситуации на рынке, включая конкурентную разведку ключевым счетам и ключевым конкурентам
- ~Организуя клиентские мероприятия и другие программы маркетинга/медицины, в соответствии с согласованными
- ~Вносите свой вклад в составление карт заинтересованных профилирование, и предоставьте точные и своевременные
- ~Отвечает за разработку плана операций по продажам и за показатели продажи более широких показателей эффективности организации.
- ~Разработка эффективной команды продаж путем обучения ключевыми коммерческими программами
- ~Сообщение о технических жалобах / неблагоприятных событиях связанных с продуктами Novartis в течение 24 часов с момента
- ~Распространение маркетинговых образцов (если применимо)

Key Performance Indicators

Отвечает за управление ключевыми счетами на местном уровне, небольшой командой или управление конкретным счетом деловыми отношениями и деятельностью с ключевыми счетами расширения отношений и получения целевых показателей отношений с ключевыми заинтересованными сторонами в понимании проблем клиентов в отношении пациентов и врачам, повышают уход за пациентами.

Work Experience

- Обработка показателей качества и проблем
- Разработка клинических испытаний, анализ данных и отчеты
- Инновационные и аналитические технологии

Skills

- Управление счетом
- Управление компенсациями (сотрудники)
- Компьютерное программирование
- Косметика

CRM (управление взаимоотношениями с клиентами)
Забота о клиентах
Выездные продажи
Управление ключевыми клиентами
Мерчендайзинг
Навыки многозадачности
Офисное администрирование
Уход за пациентами
Заготовка
Продвижение (маркетинг)
Сбытовой
Операции по продажам
Стратегическое лидерство
Услуги поддержки

Language

Английский

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
Regular

Shift Work
No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6a7abb6626a04418474084", provider: { widgetId: "1Qm7rm1pm", 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 =  
thumbEmbed({config, mediaInfo: {entryId: "1dgfvmafo"}}); // thumbEmbed() 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 kalturadatalayer.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-ru-ru>

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-nl-nl>
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/novartiscom/files/novartis-life-handbook.pdf>
13. <mailto:diversityandincl.india@novartis.com>
14. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/NovartisCareers/job/Rajasthan/Key-Account-ManagerREQ-10085012-1>
15. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/NovartisCareers/job/Rajasthan/Key-Account-ManagerREQ-10085012-1>