

Key Account Manager

Job ID
REQ-10085012

8月 10, 2026

India

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

- Ticari hedeflere ulaşmak için belirlenen hesaplarda satış, promosyon ve geliştiriminin yönlendirilmesinden sorumlu
- Müşteri geliştirme stratejisi geliştirin, atanan hesaplar için özel KAM eylem planları geliştirin, hesap hedeflerine göre hizalayın ve yürütür.
- Stratejilerin ve bireysel taktik planların hazırlanmasına öncülük etmek ve analiz, gelecekteki potansiyel ve hesaplar için gerekli olan temel programları açışından stratejik girdi sağlamak
- Sözleşmeleri hazırlamak ve müzakere etmek ve şirketin belirli bir hesap hedeflemek için başlattığı girişimlere rehberlik etmek
- Önemli hesaplar ve önemli rakipler üzerinde rekabet için istihbarat faaliyetleri de dahil olmak üzere piyasa durumunu analiz etmek
- Müşteri etkinliklerini ve diğer programları başlatması olarak veya pazarlama/tıp departmanı ile, kararlaştırılan iş taktik planlarına uygun olarak düzenleyin
- Segmentasyon ve profil oluşturma da dahil olmak üzere paydaşları neşlenmesine katkıda bulunun ve Novartis CRM sistemi için doğru ve zamanında veri sağlayın.
- Satış işlemleri planını yönlendirmekten ve kuruluştun kendi bölümü için kararlaştırılan satış performans hedeflerine ulaşmaktan sorumludur.
- Önemli ticari programları neşitimi ve koçluğu veya yönetimi yoluyla etkili bir satış ekibi geliştirme
- Novartis'leriyle ilgili teknik şikayetlerin / olumsuz olayları / özel durum senaryolarını alından sonraki 24 saat içinde raporlanması
- Pazarlama örneklerinin dağıtım (uygun olduğunda)

Key Performance Indicators

Yerel düzeyde anahtar hesap yönetiminin sorumlu, genellikle küçük bir ekibi yönetmek veya belirli hesap(lar) ile ilişkilerini yönetmek. İlişkiyi geliştirmek ve genişletmek ve satış hedeflerini elde etmek için önemli hesaplarla ilişkisini ve etkinlikleri yönetin. Hesaplardaki önemli paydaşlarla ilişkileri geliştirmek ve sürdürmek, hastalarla ilgili müşteri zorlukları hakkında derin bir anlayış geliştirmek hasta bakımını geliştirecek özelliklerini belirlemek.

Work Experience

Kalite ölçülerinin ve sorunlarının ele alınması
Klinik Araştırma Tasarımı, Veri İnceleme ve Raporlama
Yenilikçi ve Analitik Teknolojiler

Skills

Hesap Yönetimi
Ücret Yönetimi (Çalışanlar)
Bilgisayar Programcılığı
Kozmetik
Erm (Müşteri İlişkileri Yönetimi)
Müşteri Hizmetleri
Saha Satışları
Kilit Müşteri Yönetimi
Ticaret

Çoklu G ö rev Becerileri
B ü ro Y ö netimi
Hasta Bak ı m ı
Fedarik
Promosyon (Pazarlama)
Sat ı ş
Sat ı ş Operasyonlar ı
Stratejik Liderlik
Destek Hizmetleri

Language

İ 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
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
Kadrolu

Shift Work
No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6a7abb6502e5d591041927", 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) }
```

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-tr->

tr

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-ru-ru>
9. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10085012-key-account-manager-sl-si>
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/tr-TR/Novartis_Careers/job/Rajasthan/Key-Account-ManagerREQ-10085012-1
15. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/tr-TR/Novartis_Careers/job/Rajasthan/Key-Account-ManagerREQ-10085012-1