

(高级商务经理

Job ID

REQ-10087448

9月 06, 2026

China

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

摘要

Responsable de la gestion des comptes clés au niveau local, généralement de la gestion d'une petite équipe ou de la gestion de comptes / relations spécifiques. Gérer la relation d'affaires et les activités avec les grands comptes afin de favoriser et d'étendre la relation et d'atteindre les objectifs de vente. Développer et maintenir des relations avec les principales parties prenantes au sein des comptes, développer une compréhension approfondie des défis des clients en ce qui concerne les patients et identifier des solutions qui améliorent les soins aux patients.

About the Role

Major Accountabilities

- Responsable de la conduite des ventes, de la promotion et du développement dans les comptes désignés pour atteindre les objectifs commerciaux
- Élaborer une stratégie de développement client, des plans d'action KAM définis pour les comptes attribués, s'aligne sur les objectifs du compte et exécutée.
- Diriger la préparation des stratégies et des plans tactiques individuels et donner une contribution stratégique en termes d'analyse, de potentiel futur et de programmes clés requis pour les comptes
- Préparer et négocier des contrats et orienter les initiatives lancées par l'entreprise pour cibler un compte particulier
- Analyser la situation du marché, y compris les activités de veille concurrentielle sur les comptes clés et les principaux concurrents
- Organiser des événements clients et d'autres programmes indépendamment ou avec le département marketing/médical, conformément aux plans tactiques d'affaires convenus
- Contribuer à la cartographie des parties prenantes, y compris la segmentation et le profilage, et fournir des données précises et opportunes pour le système de CRM de Novartis.
- Responsable de l'exécution du plan d'opérations de vente et de l'atteinte des ventes convenues et des objectifs de rendement plus larges pour une partie propre de l'organisation.
- Développer une équipe de vente efficace grâce à la formation et au coaching ou à la gestion de programmes commerciaux clés
- Déclaration des plaintes techniques / événements indésirables / scénarios de cas particuliers liés aux produits Novartis dans les 24 heures suivant leur réception
- Distribution d'échantillons de commercialisation (le cas échéant)

Key Performance Indicators

Responsable de la gestion des comptes clés au niveau local, généralement la gestion d'une petite équipe ou la gestion de comptes/relations spécifiques. Gérer la relation d'affaires et les activités avec des comptes clés afin de favoriser et d'étendre la relation et d'obtenir les objectifs de vente. Développer et maintenir des relations avec les principaux intervenants au sein des comptes, développer une compréhension approfondie des défis des clients à l'égard des patients et identifier des solutions qui améliorent les soins aux patients.

Work Experience

Gestion des mesures et des problèmes de qualité
 Conception d'essais cliniques, examen des données et rapports
 Technologies innovantes et analytiques

Skills

Gestion de compte
 Gestion de la rémunération (employés)
 Programmation
 Cosmétique
 ERM (Gestion de la Relation Client)
 Service à la clientèle
 Ventes sur le terrain
 Gestion des Grands Comptes
 Marchandisage
 Compétences multilatérales
 Administration de bureau

Soins aux patients
Approvisionnement
Promotion (Marketing)
Ventes
Opérations de vente
Leadership stratégique
Services d'assistance

Language

Anglais

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
China

站点
Suzhou (Jiangsu Province)

Company / Legal Entity
CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

CDI (Responsable des ventes)

Shift Work

No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6a9ed33389b9f445310553", 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_dataalayer.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-10087448

(高级商务经理

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10087448

(高级商务经理

[Apply to Job](#)

Source URL:
<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087448-gaojishangwujingli-fr-fr>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087448-gaojishangwujingli-de-de>
2. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087448-gaojishangwujingli>
3. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087448-gaojishangwujingli-es-es>
4. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087448-gaojishangwujingli-it-it>
5. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087448-gaojishangwujingli-ja-jp>
6. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087448-gaojishangwujingli-nl-nl>
7. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087448-gaojishangwujingli-ru-ru>
8. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087448-gaojishangwujingli-sl-si>
9. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087448-gaojishangwujingli-tr-tr>
10. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087448-gaojishangwujingli-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. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10087448
14. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10087448