

(高级商务经理

Job ID

REQ-10087448

9月 06, 2026

China

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

摘要

Responsabile della gestione dei key account a livello locale, di solito gestendo un piccolo team o gestendo account / relazioni specifici. Gestire il rapporto commerciale e le attività con i key account al fine di favorire ed estendere la relazione e ottenere gli obiettivi di vendita. Sviluppare e mantenere relazioni con i principali stakeholder all'interno degli account, sviluppando una profonda comprensione delle sfide dei clienti rispetto ai pazienti e identificando soluzioni che migliorino l'assistenza ai pazienti.

About the Role

Major Accountabilities

- Responsabile della promozione, della promozione e dello sviluppo dei conti designati per raggiungere gli obiettivi commerciali
- Sviluppare la strategia di sviluppo dei clienti, piani d'azione KAM dedicati per gli account assegnati, allinea gli obiettivi del conto ed esegue.
- Guidare la preparazione di strategie e piani tattici individuali e dare un contributo strategico in termini di analisi, potenziale futuro e programmi chiave necessari per i conti
- Preparare e negoziare i contratti e guidare le iniziative che l'azienda lancia per indirizzare un conto particolare
- Analizzare la situazione del mercato, comprese le attività di intelligence competitiva sui conti chiave e sui principali concorrenti
- Organizzare eventi con i clienti e altri programmi in modo indipendente o con reparto marketing/medico, in linea con i piani tattici aziendali concordati
- Contribuire alla mappatura delle parti interessate, inclusa la segmentazione e la profilazione e fornire dati accurati e tempestivi per il sistema CRM Novartis.
- Responsabile della guida del piano operativo di vendita e del raggiungimento di vendite concordate e di obiettivi di prestazioni più ampi per la propria parte dell'organizzazione.
- Sviluppare un team di vendita efficace attraverso la formazione e il coaching o la gestione di programmi commerciali chiave
- Segnalazione di reclami tecnici / eventi avversi / scenari di casi speciali relativi ai prodotti Novartis entro 24 ore dal ricevimento
- Distribuzione di campioni di marketing (se del caso)

Key Performance Indicators

Responsabile della gestione degli account chiave a livello locale, in genere la gestione di un team di piccole dimensioni o la gestione di account/relazioni specifici. Gestire la relazione commerciale e le attività con i conti chiave al fine di promuovere ed estendere la relazione e ottenere gli obiettivi di vendita. Sviluppare e mantenere relazioni con le principali parti interessate all'interno degli account, sviluppando una profonda comprensione delle sfide dei clienti rispetto ai pazienti e identificando soluzioni che migliorano la cura del paziente.

Work Experience

Gestione delle metriche e dei problemi di qualità
Progettazione di studi clinici, revisione dei dati e reporting
Tecnologie innovative e analitiche

Skills

Gestione dell'account
Gestione delle retribuzioni (dipendenti)
Programmazione informatica
Cosmesi
CRM (Gestione delle relazioni con i clienti)
Assistenza
Vendite sul campo
Gestione dei Key Account
Merchandising
Abilità multitasking
Amministrazione dell'ufficio

Eura del paziente
Approvvigionamento
Promozione (Marketing)
Vendite
Operazioni di vendita
Leadership strategica
Servizi di supporto

Language

Inglese

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

Regolare (Direttore Vendite)

Shift Work

No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6a9ed32face49680881946", 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-it-it>

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-fr-fr>
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