

(高级商务经理

Job ID
REQ-10087448

9月 06, 2026

China

Na voljo v: Sloven š č ina [Deutsch](#) | [English](#) | [Espa ñ ol](#) | [Fran ç ais](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Nederlands](#) | [P y c c](#) | [한국어](#) | [中文](#)

摘要

Odgovoren za upravljanje ključnih računov na lokalni ravni, običajno upravljanje majhne skupine ali upravljanje določeni računov/odnosov. Upravljajte poslovni odnos in dejavnosti s ključnimi računimi, da bi spodbujali in razširili odnos & pridobili cilje prodaje. Razviti in vzdrževati odnose s ključnimi zainteresiranimi stranmi znotraj računov, razvijati globoko razumevanje izzivov strank v zvezi z bolniki in opredeliti rešitve, ki krepijo skrb za bolnike.

About the Role

Major Accountabilities

-Odgovorna za prodajo, promocijo in razvoj v določeni računovodskih izkazih za doseganje

poslovnih ciljev

-Razviti strategijo razvoja strank, namenske akcijske načrte KAM za dodeljene račune, poravnati cilje in izvedbe računov.

-Vodijo pripravo strategij in posameznih taktičnih načrtov ter dajejo strateške vložitve v smislu analiz, prihodnjih potencialov in ključnih programov, potrebnih za račune

-Pripraviti in se pogajati o pogodbah ter usmerjati pobude, ki jih podjetje sproži za ciljanje na določene račune

-Analiziranje razmer na trgu, vključno s konkurenčnimi obveščevalnimi dejavnostmi na ključnih računih in ključnih konkurentih

-Organizirajte dogodke strank in druge programe neodvisno ali s trženjem/medicinskim oddelkom, v skladu z dogovorjenimi poslovnimi taktičnimi načrti

-Prispevati k kartiranju zainteresiranih strani, vključno s segmentacijo in profilacijo ter zagotoviti točnost in pravočasno podatke za sistem Novartis CRM.

-Odgovoren za izvajanje načrta prodajnih operacij in za doseganje dogovorjenih prodajnih in širših ciljev uspešnosti za lasten del organizacije.

-Razvoj učinkovite prodajne skupine z usposabljanjem in usposabljanjem ali upravljanjem ključnih komercialnih programov

-Poročanje o tehničnih pritožbah / neželjenih dogodkih / scenarijih posebnih primerov, povezanih z Novartis izdelki v roku 24 ur po prejemu

-Distribucija vzorcev trženja (kjer je primerno)

Key Performance Indicators

Odgovoren za upravljanje ključnih računov na lokalni ravni, običajno upravljanje majhne skupine ali upravljanje določenih računov/odnosov. Upravljaite poslovni odnos in dejavnosti s ključnimi računi, da spodbujate in razširite odnos ter pridobite cilje prodaje. Razviti in vzdrževati odnose s ključnimi zainteresiranimi stranmi znotraj računov, razvijati globoko razumevanje izzivov strank v zvezi z bolniki in opredeliti rešitve, ki krepijo skrb za bolnike.

Work Experience

Obraznava meril kakovosti in težav

Oblikovanje kliničnega preskušanja, pregled podatkov in poročanje

Inovativne in analitične tehnologije

Skills

Upravljanje računov

Upravljanje nadomestil (zaposleni)

Računalniško programiranje

Kozmetika

CRM (upravljanje odnosov s strankami)

Skrb za stranke

Terenska prodaja

Upravljanje ključnih kupcev

Trgovanje

Spretnosti večopravnosti

Pisarniška administracija

Oskrba bolnikov

Naročanja

Promocija (tr ž enje)
Prodaje
Prodajne operacije
Strate š ko vodenje
Podporne storitve

Language

Angle š č ina

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
Redni sodelavec (vodja prodaje)

Shift Work
No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6a9e85020d86f223467467", 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) }

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-sl-si>

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-it-it>
6. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087448-gaojishangwujingli-ja-jp>
7. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087448-gaojishangwujingli-nl-nl>
8. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087448-gaojishangwujingli-ru-ru>
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/novartiscom/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