

(高级商务经理)

Job ID
REQ-10087448

9月 06, 2026

China

Mevcut: T ü rk | [Deutsch](#) | [English](#) | [Español](#) | [Français](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Nederlands](#) | [Русский](#) | [Slovenščina](#) | [中文](#)

摘要

Yerel d ü zeyde anahtar hesap y ö netiminden sorumlu, genellikle k ü ç ü k bir ekibi y ö netmek veya belirli hesaplar ı /ili ş kileri y ö netmek. İ li ş kiye geli ş tirmek ve geni ş letmek ve sat ı ş hedeflerini elde etmek i li ş kisini ve faaliyetleri anahtar hesaplarla y ö netin. Hesaplardaki ö nemli payda ş larla ili ş kiler geli ş tirmek ve s ü rd ü rmek, hastalarla ilgili m ü ş teri zorluklar ı n ı derinlemesine anlamak ve hasta bak ı m ı n ı geli ş tiren ç ö z ü mler belirlemek.

About the Role

Major Accountabilities

~Ticari hedeflere ula ş mak i ç in belirlenen hesaplarda sat ı ş , promosyon ve geli ş tirmenin

- Müşteri gelişme stratejisi geliştirin, atanan hesaplar için özel KAM eylem planları geliştirin, hedeflerine göre hizalayın ve yürütün.
- Stratejilerin ve bireysel taktik planların hazırlanmasına öncülük etmek ve analiz, gelecekteki potansiyel ve hesaplar için gerekli olan temel programları seçmek ve ondan stratejik girdi sağlamak
- Sözleşmeleri hazırlamak ve müzakere etmek ve şirketin belirli bir hesabı hedeflemek için başlattığı girişimlere rehberlik etmek
- Önemli hesaplar ve önemli rakipler üzerinde rekabetçi istihbarat faaliyetleri de dahil olmak üzere piyasa durumunu analiz etmek
- Müşteri etkinliklerini ve diğer programları başlatması ve 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 kuruluşun kendi bölümü için kararlaştırılan satış performansı hedeflerine ulaşmaktan sorumludur.
- Önemli ticari programları neğitimi ve koçluğu veya yönetimi yoluyla etkili bir satış ekibi geliştirme
- Novartis ürünleriyle ilgili teknik şikayetlerin / olumsuz olayları / özel durum senaryolarını analiz etmek ve sonraki 24 saat içinde raporlanması
- Pazarlama örneklerinin dağıtımını (uygun olduğunda)

Yerel d ü zeyde anahtar hesap y ö netiminden sorumlu, genellikle k ü ç ü k bir ekibi y ö netmek veya belirli hesap(lar)/ili ş kilerini y ö netmek. İ li ş kiye geli ş tirmek ve geni ş letmek ve sat ı ş hedeflerini elde etmek i ö nemli hesaplarla i ş ili ş kisini ve etkinlikleriy ö netin. Hesaplardaki ö nemli payda ş larla ili ş kiler geli ş tirmek ve s ü rd ü rmek, hastalarla ilgili m ü ş teri zorluklar ı hakk ı nda derin bir anlay ı ş geli ş tirmek hasta bak ı m ı geli ş tirecek ç ö z ü mleri belirlemek.

Kalite ölçümlerinin ve sorunların ele alınması
Klinik Araştırma Tasarımı, Veri inceleme ve Raporlama
Yenilikçi ve Analitik Teknolojiler

Hesap Y ö netimi
Ücret Y ö netimi (Ç al ı ş anlar)
Bilgisayar Programc ı l ı ğ ı
Kozmetik
Erm (M ü ş teri i li ş kileri Y ö netimi)
M ü ş teri Hizmetleri
Saha Sat ı ş lar ı
Kilit M ü ş teri Y ö netimi
Ficareet
Ç oklu G ö rev Becerileri
B ü ro Y ö netimi
Hasta Bak ı m ı
Fedarik
Promosyon (Pazarlama)

Sat ı ř
Sat ı ř Operasyonlar ı
Stratejik Liderlik
Đestek 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
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
Kadrolu (Sat ı ş M ü d ü r ü)

Shift Work
No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6a9e8649ead9b863579494", 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-tr-tr>

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-sl-si>
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?jobnumber=REQ-10087448>
14. <https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10087448>