(高级)电商经理

Job ID
REQ-10090070

十一月 11, 2026

China

Verf ü gbar in:Deutsch | English | Espa ñ ol | Fran ç ais | Italiano | 日本語 | Nederlands | P y c c к и й | Sloven š č ina | T ü rk | 中文

摘要

Verantwortlich f ü r das Key Account Management auf lokaler Ebene, in der Regel ein kleines Team oder die Verwaltung bestimmter Konten / Beziehungen. Verwalten Sie die Gesch ä ftsbeziehung und Aktivit ä ten mit Key Accounts, um die Beziehung zu f ö rdern und auszubauen und die Umsatzziele zu erreichen. Entwickeln und pflegen Sie Beziehungen zu wichtigen Stakeholdern innerhalb der Konten, entwickeln Sie ein tiefes Verst ä ndnis f ü r die Herausforderungen der Kunden in Bezug auf Patienten und identifizieren Sie L ö sungen, die die Patientenversorgung verbessern.

About the Role

Major Accountabilities

-Verantwortlich f ü r die F ö rderung von Vertrieb, F ö rderung und Entwicklung in den ausgewiesenen Konten, um kommerzielle Ziele zu erreichen
-Entwickeln Sie eine Kundenentwicklungsstrategie, spezielle KAM-Aktionspl ä ne f ü r zugewiesene Konten, richtet sich an Kontozielen aus und f ü hrt sie aus.
-F ü hren Sie die Vorbereitung von Strategien und individuellen taktischen Pl ä nen und geben Sie strategische Beitr ä ge in Bezug auf Analyse, zuk ü nftiges Potenzial und Schl ü sselprogramme, die f ü r die Konten erforderlich sind
-Vorbereiten und Aushandeln von Vertr ä gen und Leitfaden f ü r Initiativen, die das Unternehmen startet, um auf ein bestimmtes Konto zu zielen
-Analysieren der Marktsituation einschlie ß lich wettbewerbsorientierter Intelligence-Aktivit ä ten auf Schl ü sselkonten und wichtigen Wettbewerbern
-Organisieren Sie Kundenveranstaltungen und andere Programme unabh ä ngig oder mit Marketing/medizinischer Abteilung, im Einklang mit vereinbarten gesch ä ftstaktischen Pl ä nen
-Tragen Sie zur Kartierung von Stakeholdern bei, einschlie ß lich Segmentierung und Profilerstellung, und liefern Sie genaue und zeitnahe Daten f ü r das Novartis CRM-System.
-Verantwortlich f ü r die Durchf ü hrung des Vertriebsbetriebsplans und f ü r die Erreichung vereinbarter Verk ä ufe und umfassenderer Leistungsziele f ü r den eigenen Teil der Organisation.
-Entwicklung eines effektiven Vertriebsteams durch Schulung und Coaching oder Management wichtiger kommerzieller Programme
-Meldung von technischen Beschwerden / unerw ü nschten Ereignissen / Sonderfallszenarien im Zusammenhang mit Novartis-Produkten innerhalb von 24 Stunden nach Erhalt
-Verteilung von Vermarktungsmustern (falls zutreffend)

Key Performance Indicators

Verantwortlich f ü r die Verwaltung von Schl ü sselkonten auf lokaler Ebene, in der Regel die Verwaltung eines kleinen Teams oder die Verwaltung bestimmter Konten/Beziehungen. Verwalten Sie die Gesch ä ftsbeziehung und Aktivit ä ten mit Schl ü sselkonten, um die Beziehung zu f ö rdern und zu erweitern und die Umsatzziele zu erhalten. Entwicklung und Pflege von Beziehungen zu wichtigen Stakeholdern innerhalb von Accounts, Entwicklung eines tiefen Verst ä ndnisses der Kundenherausforderungen in Bezug auf Patienten und Identifizieren von L ö sungen, die die Patientenversorgung verbessern.

Work Experience

Umgang mit Qualit ä tsmetriken und -problemen
Design klinischer Studien, Daten ü berpr ü fung und Berichterstattung
Innovative und analytische Technologien

Skills

Kontof ü hrung
Verg ü tungsmanagement (Mitarbeitende)
Computerprogrammierung
Kosmetik
CRM (Kundenbeziehungsmanagement)
Kundenbetreuung
Au ß endienst
Key Account Management
Merchandising

Multitasking-F ä higkeiten
B ü roverwaltung
Patientenversorgung
Beschaffung
Promotion (Marketing)
Umsatz
Vertriebsaktivit ä ten
Strategische F ü hrung
Unterst ü tzende Dienstleistungen

Language

Englisch

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
Shanghai (Shanghai)

Company / Legal Entity
CN09 (FCRS = CN009) Shanghai Novartis Trading Ltd.

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Regul ä r

Shift Work
No

var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId: "kalturaplayer6af61b1039aea758801703", 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-10090070

(高级电商经理

Apply to Job



Job ID
REQ-10090070

(高级电商经理

Apply to Job

Source URL:
https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090070-gaojidianshangjingli-de-

de

List of links present in page

1. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090070-gaojidianshangjingli
2. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090070-gaojidianshangjingli-es-es
3. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090070-gaojidianshangjingli-fr-fr
4. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090070-gaojidianshangjingli-it-it
5. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090070-gaojidianshangjingli-ja-jp
6. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090070-gaojidianshangjingli-nl-nl
7. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090070-gaojidianshangjingli-ru-ru
8. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090070-gaojidianshangjingli-sl-si
9. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090070-gaojidianshangjingli-tr-tr
10. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090070-gaojidianshangjingli-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?jobnumber=REQ-10090070
14. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10090070