(高级)电商经理

Job ID
REQ-10090070

十一月 11, 2026

China

Disponibile in: Italiano | Deutsch | English | Espa ñ ol | Fran ç ais | 日本語 | Nederlands | P y c c к и й | Sloven š č ina | T ü rk | 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 attivit à 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 attivit à 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 pi ù 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 attivit à 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 allinterno 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 qualit à
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
Abilit à multitasking
Amministrazione dell'ufficio

Cura 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
Shanghai (Shanghai)

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

Functional Area

Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Regolare

Shift Work
No

var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId: "kalturaplayer6af61b0fd3949893339751", 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<u>d</u>atalayer.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-it-it

List of links present in page

1. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090070-gaojidianshangjingli-de-de
2. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090070-gaojidianshangjingli
3. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090070-gaojidianshangjingli-es-es
4. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090070-gaojidianshangjingli-fr-fr
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