

Key Account Executive

Job ID

REQ-10074691

Mar 31, 2026

LOC_HK

About the Role

Major Accountabilities

- ~ Responsable de impulsar las ventas, la promoción y el desarrollo en las cuentas designadas para alcanzar los objetivos comerciales
- ~ Desarrollar la estrategia de desarrollo de clientes, planes de acción KAM dedicados para cuentas asignadas, alinea los objetivos de la cuenta y se ejecuta.
- ~ Establecer y desarrollar relaciones a largo plazo con clientes clave. Adquiera una comprensión completa de las necesidades y requisitos clave del cliente. Ampliar las relaciones con los clientes existentes proponiendo continuamente soluciones que satisfagan sus necesidades y objetivos.
- ~ Liderar la preparación de estrategias y planes tácticos individuales y dar aportes estratégicos en términos de análisis, potencial futuro y programas clave requeridos para las cuentas
- ~ Preparar y negociar contratos, y guiar las iniciativas que la empresa lanza para apuntar a una cuenta particular
- ~ Organizar eventos de clientes y otros programas de forma independiente o con el departamento de marketing/médico, de acuerdo con los planes tácticos de negocio acordados
- ~ Contribuir a la cartografía de las partes interesadas, incluida la segmentación y la elaboración de perfiles, y proporcionar datos precisos y oportunos para el sistema CRM de Novartis.
- ~ Responsable de establecer e implementar un plan de ventas/negocios para una base de clientes designada.
- ~ Puede gestionar algunos informes directos
- ~ Notificación de quejas técnicas / eventos adversos / escenarios de casos especiales relacionados con los productos Novartis dentro de las 24 horas posteriores a la recepción
- ~ Distribución de muestras de comercialización (cuando proceda)

Key Performance Indicators

Profesionales de ventas experimentados responsables de alcanzar los objetivos de ventas para una(s) cuenta(s) específica(s). Responsable de establecer e implementar un plan de ventas / negocios para una base de clientes designada o la implementación de un programa de ventas específico para apoyar de manera efectiva el viaje del paciente y posicionar adecuadamente a Novartis y sus marcas.

Work Experience

- ~Experiencia en ventas en empresas multinacionales
- ~Experiencia en gestión de grandes cuentas
- ~Se valorará la experiencia en gestión de equipos

Skills

- ~Gestión de cuentas
- ~Medicamentos biosimilares
- ~Oportunidades de negocio
- ~Planificación de Negocios
- ~Inteligencia Competitiva

~CRM (Gestión de la relación con el cliente)
~Requisitos del cliente
~Gestión de Cuentas Clave
~Cuota de mercado
~Promoción (Marketing)
~Ventas
~Gestión de Ventas
~Planificación de ventas
~Estrategia de Ventas

Language

Inglés

Role Requirements

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 \(PDF 30 MB\)](#)

Division

DIV_IM

Business Unit

Sales

Location

LOC_HK

Site

Hong Kong

Company / Legal Entity

HK02 (FCRS = HK002) Novartis Pharma

Functional Area

FCT_SA

Job Type

Full time

Employment Type

Regular (Ventas)

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

Job ID

REQ-10074691

Key Account Executive

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://prod1.jobapi.novartis.com.cn/req-10074691-key-account-executive-es-es>

List of links present in page

1. <https://prod1.jobapi.novartis.com.cn/req-10074691-key-account-executive-es-es>
2. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>

3. https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf
4. <https://www.moseeker.com>
5. <https://www.moseeker.com>