

Key Account Executive

Job ID

REQ-10074691

Mar 31, 2026

LOC_HK

About the Role

Major Accountabilities

- ~ Odgovorna za prodajo, promocijo in razvoj v določenih računovodskih izkazih za doseganje poslovnih ciljev
- ~ Razviti strategijo razvoja strank, namenske akcijske načrte KAM za dodeljene račune, poravnati cilje in izvedbe računov.
- ~ Vzpostavljajte in razvoj dolgoročnih odnosov s ključnimi strankami. Pridobite temeljito razumevanje ključnih potreb in zahtev strank. Razširite odnose z obstoječimi strankami tako, da nenehno predlagate rešitve, ki ustrezajo njihovim potrebam in ciljem.
- ~ Vodijo pripravo strategij in posameznih taktičnih načrtov ter dajejo strateške vložke 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 določen račun
- ~ 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 profiliranjem & zagotoviti točne in pravočasno podatke za sistem Novartis CRM.
- ~ Odgovoren za vzpostavitev in izvajanje prodajnega/poslovnega načrta za določeno bazo strank.
- ~ Lahko upravlja nekaj neposrednih poročil
- ~ Poročanje o tehničnih pritožbah / neželenih dogodkih / scenarijih posebnih primerov, povezanih z Novartis izdelki v roku 24 ur po prejemu
- ~ Distribucija vzorcev trženja (kjer je primerno)

Key Performance Indicators

Izkušeni prodajni strokovnjaki, odgovorni za doseganje prodajnih ciljev za določen račun(-e). Odgovoren za vzpostavitev in izvajanje prodajnega/poslovnega načrta za določeno bazo strank ali izvajanje posebnega prodajnega programa za učinkovito podporo potovanju pacienta in pravilno pozicioniranje Novartis in njegovih blagovnih znamk.

Work Experience

- ~Izkušnje s prodajo v multinacionalnih podjetjih
- ~Izkušnje pri vodenju ključnih računov
- ~Zaželene so izkušnje z vodenjem ekipe

Skills

- ~Upravljanje računa
- ~Biološko podobna zdravila
- ~Poslovne priložnosti
- ~Poslovno načrtovanje
- ~Konkurenčna inteligenca
- ~CRM (upravljanje odnosov s strankami)
- ~Zahteve strank
- ~Upravljanje ključnih kupcev

~Tržni delež
~Promocija (trženje)
~Prodaje
~Upravljanje prodaje
~Načrtovanje prodaje
~Prodajna strategija

Language

Angleščina

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

Redni sodelavec (prodaja)

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-sl-si>

List of links present in page

1. <https://prod1.jobapi.novartis.com.cn/req-10074691-key-account-executive-sl-si>
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>