

Hospital Access Field Lead

Job ID

REQ-10082699

Jul 02, 2026

LOC_CN

About the Role

Major Accountabilities

- ~ Müşterilerin amaç ve ihtiyaçlarına atfedilebilir bir hesap geliştirme için temel strateji müşterinin stratejisi nden sorumludur ve diğer satış, pazarlama, hasta ziyaretleri, tıbbi ve yönetim bakımı adaptasyonu için uyumlu kaynaklar ve destek sağlar.
- ~ Temel planlar ve sonuçlar, temel şirketler ve satış, pazarlama, vb. gibi diğer ülkelerden gelen meslektaşları tarafından incelenir.
- ~ Sözleşmeyi optimize etmek istiyorsanız, kuruluş rolüne veya belirli müşteri grubuna dönün.
- ~ İyi müşteri yönetimi ile sözleşmelerin, pozisyonların ve ifadelerin müzakeresi ve yönetimi
- ~ Kuruluşunuzu, yapınızı, iş stratejinizi, müşteri önceliklerinizi ve uzun vadeli müşteri ilişkilerinizi anlamak için programlar oluşturun ve uygulayın
- ~ Kuruluşunuzu, yapınızı, iş stratejinizi ve müşteri önceliklerinizi keşfedin ve önemli alıcılarla uzun vadeli ortaklıklar kurun ve sürdürün.
- ~ Kurumsal olmayan müşteri planları oluşturmak ve geliştirmek için tanımlanan desteklenen hesap grupları ve diğer kaynaklar. Diğer önemli müşteri yöneticileri, sözleşme becerileri alışverişinde bulunmak, müşteri programları, ürün/hastalık durumları, müşteri ve çevre segmentasyonu ve sağlık yönetmeliklerini geliştirmek ve uygulamakla yükümlüdür.
- ~ Müşteri ve iç paydaş raporlarınızla iletişimkurun ve müşterileriniz arasındaki fırsatları ekleyerek belirleyin.
- ~ Bölge seminerlerinde önemli rol oynayan stratejik geri bildirimler sağlayın (varsa)
- ~ Bir öneri veya bir grup tarafından temsil edilebilecek tüm ilgili faaliyetleri ve yerel personeli koordine etmekle sorumlu
- ~ Novartis ürünleriyle ilgili teknik şikayetlerin / olumsuz olayların / özel durum senaryolarının alındıktan sonraki 24 saat içinde raporlanması
- ~ Pazarlama örneklerinin dağıtımı (uygun olduğunda)

Key Performance Indicators

Gelir raporunda gelir artışı ve gelir artışı

Stratejik portföy ve müşteri gelişimi

Work Experience

- ~Güçlü çapraz fonksiyonel liderlik
- ~Önemli hesap yönetimi deneyimi
- ~Güçlü müşteri odaklılık

Skills

- ~5G Teknolojisi
- ~Hesap Yönetimi
- ~B2B (İşletmeler Arası)
- ~B2B Satış
- ~Bina İnşaatı
- ~C (Programlama Dili)
- ~İşbirliği

~Crm (Müşteri İlişkileri Yönetimi)
~Müşteri Hizmetleri
~Müşteri Deneyimi
~Müşteri Pazarlaması
~Çeşitlilik ve Kapsayıcılık
~Bütünleşik Pazarlama
~Internet
~Kilit Müşteri Yönetimi
~Pazar Geliştirme
~Satış Stratejisi
~Küçük Ölçekli İşletmeler
~Windows
~Kablosuz Haberleşme

Language

İngilizce

Role Requirements

Division
DIV_IM
Business Unit
Sales
Location
LOC_CN
Site
Tianjin (Tianjin)
Company / Legal Entity
CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd
Functional Area
FCT_SA
Job Type
Full time
Employment Type
Kadrolu (Satış Müdürü)
Shift Work
No

Apply to Job

Job ID

REQ-10082699

Hospital Access Field Lead

Apply to Job

Source URL: <https://prod1.jobapi.novartis.com.cn/req-10082699-hospital-access-field-lead-tr-tr>

List of links present in page

1. <https://prod1.jobapi.novartis.com.cn/req-10082699-hospital-access-field-lead-tr-tr>
2. <https://www.moseeker.com>
3. <https://www.moseeker.com>