

## (高级) 电商经理

Job ID

REQ-10076261

Jun 22, 2026

LOC\_CN

### 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.
- ~ 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
- ~ Analizar la situación del mercado, incluidas las actividades de inteligencia competitiva en cuentas clave y competidores clave
- ~ 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 impulsar el plan de operaciones de ventas y de lograr objetivos de ventas acordados y de rendimiento más amplios para su propia parte de la organización.
- ~ Desarrollar un equipo de ventas eficaz a través de la formación y el coaching o la gestión de programas comerciales clave
- ~ 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

Responsable de la administración de cuentas clave a nivel local, normalmente administrando un equipo pequeño o administrando cuentas/relaciones específicas. Gestionar la relación comercial y las actividades con cuentas clave con el fin de fomentar y ampliar la relación y obtener los objetivos de ventas. Desarrollar y mantener relaciones con las partes interesadas clave dentro de las cuentas, desarrollando una comprensión profunda de los desafíos de los clientes con respecto a los pacientes e identificando soluciones que mejoren la atención al paciente.

#### Work Experience

- ~Gestión de métricas y problemas de calidad
- ~Diseño de ensayos clínicos, revisión de datos y elaboración de informes
- ~Tecnologías innovadoras y analíticas

#### Skills

- ~Gestión de cuentas
- ~Gestión de Compensaciones (Empleados)
- ~Programación de Computadoras
- ~Cosméticos

~CRM (Gestión de la relación con el cliente)  
~Atención al cliente  
~Ventas de campo  
~Gestión de Cuentas Clave  
~Merchandising  
~Habilidades multitarea  
~Administración de oficinas  
~Atención al paciente  
~Procuración  
~Promoción (Marketing)  
~Ventas  
~Operaciones de Ventas  
~Liderazgo Estratégico  
~Servicios de soporte

Language

Inglés

## Role Requirements

Division

DIV\_IM

Business Unit

Sales

Location

LOC\_CN

Site

Shanghai (Shanghai)

Company / Legal Entity

CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd

Functional Area

FCT\_SA

Job Type

Full time

Employment Type

Regular

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

Job ID

REQ-10076261

**(高级) 电商经理**

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://prod1.jobapi.novartis.com.cn/req-10076261-gaojidiangshangjingli-es-es>

### List of links present in page

1. <https://prod1.jobapi.novartis.com.cn/req-10076261-gaojidiangshangjingli-es-es>
2. <https://www.moseeker.com>
3. <https://www.moseeker.com>