

Key Account Executive

Job ID

REQ-10078553

Jun 22, 2026

LOC_HK

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.
- ~ Stabilire e sviluppare relazioni a lungo termine con i clienti chiave. Acquisire una conoscenza approfondita delle principali esigenze e requisiti dei clienti. Espandere le relazioni con i clienti esistenti proponendo continuamente soluzioni che soddisfino le loro esigenze e obiettivi.
- ~ 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
- ~ 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 definizione e dell'implementazione di un piano vendite/business per una base clienti designata.
- ~ Può gestire alcuni rapporti diretti
- ~ 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

Professionisti delle vendite esperti responsabili del raggiungimento degli obiettivi di vendita per uno o più account specifici. Responsabile della definizione e dell'implementazione di un piano di vendita / business per una base di clienti designata o dell'implementazione di un programma di vendita specifico per supportare efficacemente il percorso del paziente e posizionare correttamente Novartis e i suoi marchi.

Work Experience

- ~ Esperienza di vendita in aziende multinazionali
- ~ Esperienza nella gestione di account chiave
- ~ L'esperienza nella gestione di un team è preferibile

Skills

- ~ Gestione dell'account
- ~ Farmaci biosimilari
- ~ Opportunità di business
- ~ Pianificazione aziendale
- ~ Intelligenza competitiva

~CRM (Gestione delle relazioni con i clienti)
~Requisiti del cliente
~Gestione dei Key Account
~Quota di mercato
~Promozione (Marketing)
~Vendite
~Gestione delle vendite
~Pianificazione delle vendite
~Strategia di vendita

Language

Inglese

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

Regolare (vendite)

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

Job ID

REQ-10078553

Key Account Executive

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://jobapi.novartis.com/req-10078553-key-account-executive-it-it>

List of links present in page

1. <https://jobapi.novartis.com/req-10078553-key-account-executive-it-it>
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://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/Novartis_Careers/job/Hong-Kong/Key-Account-Executive_REQ-10078553
5. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/Novartis_Careers/job/Hong-Kong/Key-Account-Executive_REQ-10078553