

(高级) 电商经理

Job ID

REQ-10076261

Jun 22, 2026

LOC_CN

About the Role

Major Accountabilities

- ~ 负责推动指定客户的销售、推广和发展，实现商业目标
- ~ 制定客户发展战略，为分配的客户制定专门的 KAM 行动计划，调整客户目标并执行。
- ~ 领导战略和个人战术计划的制定，并在分析、未来潜力和账户所需的关键计划方面提供战略投入
- ~ 准备和谈判合同，并指导公司针对特定客户启动的举措
- ~ 分析市场情况，包括关键客户和主要竞争对手的竞争情报活动
- ~ 根据商定的业务战术计划，独立组织客户活动和其他计划，或与营销/医疗部门合作
- ~ 协助利益干系人进行映射，包括细分和分析，并为诺华 CRM 系统提供准确及时的数据。
- ~ 负责推动销售运营计划，并实现组织自身的商定销售和更广泛的绩效目标。
- ~ 通过培训、辅导或管理关键商业计划，培养有效的销售团队
- ~ 收到后 24 小时内报告与诺华产品相关的技术投诉/不良事件/特殊情况
- ~ 营销样本的分发（适用）

Key Performance Indicators

负责本地级的关键客户管理，通常管理一个小团队或管理特定客户/关系。管理与关键客户的业务关系和活动，以促进和扩展关系并获取销售目标。与客户中的关键利益相关者发展和维护关系，深入了解客户对患者面临的挑战，并找出可增强患者护理的解决方案。

Work Experience

- ~处理质量指标和问题
- ~临床试验设计、数据审查和报告
- ~创新和分析技术

Skills

- ~账户管理
- ~薪酬管理（员工）
- ~计算机编程
- ~化妆品
- ~CRM（客户关系管理）
- ~客户关怀
- ~现场销售
- ~大客户管理
- ~销售
- ~多任务处理技能
- ~办公室行政管理
- ~患者护理
- ~采购
- ~促销（营销）

~销售
~销售运营
~战略领导力
~支持服务

Language

英语

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_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

正式

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

Job ID

REQ-10076261

(高级) 电商经理

[Apply to Job](#)

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

List of links present in page

1. <https://jobapi.novartis.com/req-10076261-gaojidiangshangjingli-zh-cn>
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>