

Hospital Access Manager

Job ID

REQ-10084171

Jul 24, 2026

LOC_CN

About the Role

Major Accountabilities

- ~ Отвечает за управление продажами, продвижением и развитием в специально отведенных счетах для достижения коммерческих целей
- ~ Разработка стратегии развития клиентов, выделенные планы действий КАМ для назначенных учетных записей, выравнивание целей счета и выполняет.
- ~ Возглавить подготовку стратегий и индивидуальных тактических планов и внести стратегический вклад с точки зрения анализа, будущего потенциала и ключевых программ, необходимых для счетов
- ~ Подготовка и согласование контрактов, а также руководство инициативами, которые компания запускает для целевой конкретной учетной записи
- ~ Анализ ситуации на рынке, включая конкурентную разведывательную деятельность по ключевым счетам и ключевым конкурентам
- ~ Организуйте клиентские мероприятия и другие программы самостоятельно или с отделом маркетинга/медицины, в соответствии с согласованными бизнес-тактическими планами
- ~ Вносите свой вклад в составление карт заинтересованных сторон, включая сегментацию и профилирование, и предоставьте точные и своевременные данные для системы Novartis CRM.
- ~ Отвечает за разработку плана операций по продажам и за достижение согласованных показателей продаж и более широких показателей эффективности для собственной части организации.
- ~ Разработка эффективной команды продаж путем обучения и коучинга или управления ключевыми коммерческими программами
- ~ Сообщение о технических жалобах / неблагоприятных событиях / сценариях особых случаев, связанных с продуктами Novartis в течение 24 часов с момента получения
- ~ Распространение маркетинговых образцов (если применимо)

Key Performance Indicators

Отвечает за управление ключевыми счетами на местном уровне, как правило, управление небольшой командой или управление конкретным счетом (ы)/отношения. Управление деловыми отношениями и деятельностью с ключевыми счетами в целях укрепления и расширения отношений и получения целевых показателей продаж. Развитие и поддержание отношений с ключевыми заинтересованными сторонами в рамках счетов, развитие глубокого понимания проблем клиентов в отношении пациентов и выявление решений, которые повышают уход за пациентами.

Work Experience

- ~Обработка показателей качества и проблем
- ~Разработка клинических испытаний, анализ данных и отчетность
- ~Инновационные и аналитические технологии

Skills

- ~Управление счетом

~Управление компенсациями (сотрудники)
~Компьютерное программирование
~Косметика
~CRM (управление взаимоотношениями с клиентами)
~Забота о клиентах
~Выездные продажи
~Управление ключевыми клиентами
~Мерчендайзинг
~Навыки многозадачности
~Офисное администрирование
~Уход за пациентами
~Заготовка
~Продвижение (маркетинг)
~Сбытовой
~Операции по продажам
~Стратегическое лидерство
~Услуги поддержки

Language

Английский

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

Shenyang (Liaoning Province)

Company / Legal Entity

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

Functional Area

FCT_SA

Job Type

Full time

Employment Type

Regular (Sales Manager)

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

Job ID

REQ-10084171

Hospital Access Manager

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://jobapi.novartis.com/req-10084171-hospital-access-manager-ru-ru>

List of links present in page

1. <https://jobapi.novartis.com/req-10084171-hospital-access-manager-ru-ru>
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>