

(高级) 商务经理

Job ID

REQ-10087448

Sep 06, 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

Suzhou (Jiangsu Province)

Company / Legal Entity

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

Functional Area

FCT_SA

Job Type

Full time

Employment Type

Regular (Gerente de Ventas)

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

Job ID

REQ-10087448

(高级) 商务经理

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://jobapi.novartis.com/req-10087448-gaojishangwujingli-es-es>

List of links present in page

1. <https://jobapi.novartis.com/req-10087448-gaojishangwujingli-es-es>
2. <https://www.moseeker.com>
3. <https://www.moseeker.com>