

(高级) 商务经理

Job ID

REQ-10087448

Sep 06, 2026

LOC_CN

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.
- ~ 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
- ~ Analizzare la situazione del mercato, comprese le attività di intelligence competitiva sui conti chiave e sui principali concorrenti
- ~ 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 guida del piano operativo di vendita e del raggiungimento di vendite concordate e di obiettivi di prestazioni più ampi per la propria parte dell'organizzazione.
- ~ Sviluppare un team di vendita efficace attraverso la formazione e il coaching o la gestione di programmi commerciali chiave
- ~ 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

Responsabile della gestione degli account chiave a livello locale, in genere la gestione di un team di piccole dimensioni o la gestione di account/relazioni specifici. Gestire la relazione commerciale e le attività con i conti chiave al fine di promuovere ed estendere la relazione e ottenere gli obiettivi di vendita. Sviluppare e mantenere relazioni con le principali parti interessate all'interno degli account, sviluppando una profonda comprensione delle sfide dei clienti rispetto ai pazienti e identificando soluzioni che migliorano la cura del paziente.

Work Experience

- ~Gestione delle metriche e dei problemi di qualità
- ~Progettazione di studi clinici, revisione dei dati e reporting
- ~Tecnologie innovative e analitiche

Skills

- ~Gestione dell'account
- ~Gestione delle retribuzioni (dipendenti)
- ~Programmazione informatica

~Cosmesi
~CRM (Gestione delle relazioni con i clienti)
~Assistenza
~Vendite sul campo
~Gestione dei Key Account
~Merchandising
~Abilità multitasking
~Amministrazione dell'ufficio
~Cura del paziente
~Approvvigionamento
~Promozione (Marketing)
~Vendite
~Operazioni di vendita
~Leadership strategica
~Servizi di supporto

Language

Inglese

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

Regolare (Direttore Vendite)

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-it-it>

List of links present in page

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