NOVARTIS

Account Manager

Job ID
REQ-10089400
Oct 08, 2026
LOC_RU

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 KAM 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

Division
DIV_IM
Business Unit
Sales
Location
LOC_RU
Site
Krasnoyarsk
Company / Legal Entity
RU07 (FCRS = RU007) Novartis Pharma LLC
Functional Area
FCT_SA
Job Type
Full time
Employment Type
Regular (Sales)
Shift Work
No
Apply to Job

Job ID
REQ-10089400

Account Manager

Apply to Job

Source URL: *https://jobapi.novartis.com/req-10089400-account-manager-ru-ru*

List of links present in page

1. https://jobapi.novartis.com/req-10089400-account-manager-ru-ru

2. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis_Careers/job/Krasnoyarsk/Account-Manager_REQ-10089400
3. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis_Careers/job/Krasnoyarsk/Account-Manager_REQ-10089400