NOVARTIS

(高级）电商经理

Job ID
REQ-10076261
Jun 22, 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
Shanghai (Shanghai)
Company / Legal Entity
CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd
Functional Area
FCT_SA
Job Type
Full time
Employment Type
Regular
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-gaojidianshangjingli-es-es*

List of links present in page

1. https://jobapi.novartis.com/req-10076261-gaojidianshangjingli-es-es
2. https://www.moseeker.com
3. https://www.moseeker.com