NOVARTIS

Account Manager

Job ID
REQ-10089400
Oct 08, 2026
LOC_RU

About the Role

Major Accountabilities

~ Responsable de la conduite des ventes, de la promotion et du développement dans les comptes désignés pour atteindre les objectifs commerciaux
~ Élaborer une stratégie de développement client, des plans d'action KAM dédiés pour les comptes attribués, s'aligne sur les objectifs du compte et exécute.
~ Diriger la préparation des stratégies et des plans tactiques individuels et donner une contribution stratégique en termes d'analyse, de potentiel futur et de programmes clés requis pour les comptes
~ Préparer et négocier des contrats et orienter les initiatives lancées par l'entreprise pour cibler un compte particulier
~ Analyser la situation du marché, y compris les activités de veille concurrentielle sur les comptes clés et les principaux concurrents
~ Organiser des événements clients et d'autres programmes indépendamment ou avec le département marketing/médical, conformément aux plans tactiques d'affaires convenus
~ Contribuer à la cartographie des parties prenantes, y compris la segmentation et le profilage, et fournir des données précises et opportunes pour le système de CRM de Novartis.
~ Responsable de l'exécution du plan d'opérations de vente et de l'atteinte des ventes convenues et des objectifs de rendement plus larges pour une partie propre de l'organisation.
~ Développer une équipe de vente efficace grâce à la formation et au coaching ou à la gestion de programmes commerciaux clés
~ Déclaration des plaintes techniques / événements indésirables / scénarios de cas particuliers liés aux produits Novartis dans les 24 heures suivant leur réception
~ Distribution d'échantillons de commercialisation (le cas échéant)

Key Performance Indicators

Responsable de la gestion des comptes clés au niveau local, généralement la gestion d'une petite équipe ou la gestion de comptes/relations spécifiques. Gérer la relation d'affaires et les activités avec des comptes clés afin de favoriser et d'étendre la relation et d'obtenir les objectifs de vente. Développer et maintenir des relations avec les principaux intervenants au sein des comptes, développer une compréhension approfondie des défis des clients à l'égard des patients et identifier des solutions qui améliorent les soins aux patients.

Work Experience

~Gestion des mesures et des problèmes de qualité
~Conception d'essais cliniques, examen des données et rapports
~Technologies innovantes et analytiques

Skills

~Gestion de compte
~Gestion de la rémunération (employés)
~Programmation

~Cosmétique
~CRM (Gestion de la Relation Client)
~Service à la clientèle
~Ventes sur le terrain
~Gestion des Grands Comptes
~Marchandisage
~Compétences multitâches
~Administration de bureau
~Soins aux patients
~Approvisionnement
~Promotion (Marketing)
~Ventes
~Opérations de vente
~Leadership stratégique
~Services d'assistance

Language

Anglais

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
CDI (Ventes)
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-fr-fr*

List of links present in page

1. https://jobapi.novartis.com/req-10089400-account-manager-fr-fr
2. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/fr-FR/Novartis_Careers/job/Krasnoyarsk/Account-Manager_REQ-10089400
3. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/fr-FR/Novartis_Careers/job/Krasnoyarsk/Account-Manager_REQ-10089400