NOVARTIS

(高级）电商经理

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

List of links present in page

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