NOVARTIS

Account Manager

Job ID
REQ-10089400
Oct 08, 2026
LOC_RU

About the Role

Major Accountabilities

~ Odgovorna za prodajo, promocijo in razvoj v določenih računovodskih izkazih za doseganje poslovnih ciljev
~ Razviti strategijo razvoja strank, namenske akcijske načrte KAM za dodeljene račune, poravnati cilje in izvedbe računov.
~ Vodijo pripravo strategij in posameznih taktičnih načrtov ter dajejo strateške vložke v smislu analiz, prihodnjih potencialov in ključnih programov, potrebnih za račune
~ Pripraviti in se pogajati o pogodbah ter usmerjati pobude, ki jih podjetje sproži za ciljanje na določen račun
~ Analiziranje razmer na trgu, vključno s konkurenčnimi obveščevalnimi dejavnostmi na ključnih računih in ključnih konkurentih
~ Organizirajte dogodke strank in druge programe neodvisno ali s trženjem/medicinskim oddelkom, v skladu z dogovorjenimi poslovnimi taktičnimi načrti
~ Prispevati k kartiranju zainteresiranih strani, vključno s segmentacijo in profilacijo ter zagotoviti točne in pravočasno podatke za sistem Novartis CRM.
~ Odgovoren za izvajanje načrta prodajnih operacij in za doseganje dogovorjenih prodajnih in širših ciljev uspešnosti za lasten del organizacije.
~ Razvoj učinkovite prodajne skupine z usposabljanjem in usposabljanjem ali upravljanjem ključnih komercialnih programov
~ Poročanje o tehničnih pritožbah / neželenih dogodkih / scenarijih posebnih primerov, povezanih z Novartis izdelki v roku 24 ur po prejemu
~ Distribucija vzorcev trženja (kjer je primerno)

Key Performance Indicators

Odgovoren za upravljanje ključnih računov na lokalni ravni, običajno upravljanje majhne skupine ali upravljanje določenih računov/odnosov. Upravljajte poslovni odnos in dejavnosti s ključnimi računi, da spodbujate in razširite odnos ter pridobite cilje prodaje. Razviti in vzdrževati odnose s ključnimi zainteresiranimi stranmi znotraj računov, razvijati globoko razumevanje izzivov strank v zvezi z bolniki in opredeliti rešitve, ki krepijo skrb za bolnike.

Work Experience

~Obravnava meril kakovosti in težav
~Oblikovanje kliničnega preskušanja, pregled podatkov in poročanje
~Inovativne in analitične tehnologije

Skills

~Upravljanje računa
~Upravljanje nadomestil (zaposleni)
~Računalniško programiranje
~Kozmetika
~CRM (upravljanje odnosov s strankami)
~Skrb za stranke
~Terenska prodaja

~Upravljanje ključnih kupcev
~Trgovanje
~Spretnosti večopravilnosti
~Pisarniška administracija
~Oskrba bolnikov
~Naročanja
~Promocija (trženje)
~Prodaje
~Prodajne operacije
~Strateško vodenje
~Podporne storitve

Language

Angleščina

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
Redni sodelavec (prodaja)
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-sl-si*

List of links present in page

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