NOVARTIS

Account Manager

Job ID
REQ-10089400
Oct 08, 2026
LOC_RU

About the Role

Major Accountabilities

~ Ticari hedeflere ulaşmak için belirlenen hesaplarda satış, promosyon ve geliştirmenin yönlendirilmesinden sorumlu
~ Müşteri geliştirme stratejisi geliştirin, atanan hesaplar için özel KAM eylem planları geliştirin, hesap hedeflerine göre hizalayın ve yürütür.
~ Stratejilerin ve bireysel taktik planların hazırlanmasına öncülük etmek ve analiz, gelecekteki potansiyel ve hesaplar için gerekli olan temel programlar açısından stratejik girdi sağlamak
~ Sözleşmeleri hazırlamak ve müzakere etmek ve şirketin belirli bir hesabı hedeflemek için başlattığı girişimlere rehberlik etmek
~ Önemli hesaplar ve önemli rakipler üzerinde rekabetçi istihbarat faaliyetleri de dahil olmak üzere piyasa durumunu analiz etmek
~ Müşteri etkinliklerini ve diğer programları bağımsız olarak veya pazarlama/tıp departmanı ile, kararlaştırılan iş taktik planlarına uygun olarak düzenleyin
~ Segmentasyon ve profil oluşturma da dahil olmak üzere paydaşların eşleneme sine katkıda bulunun ve Novartis CRM sistemi için doğru ve zamanında veri sağlayın.
~ Satış işlemleri planını yönlendirmekten ve kuruluşun kendi bölümü için kararlaştırılan satış ve daha geniş performans hedeflerine ulaşmaktan sorumludur.
~ Önemli ticari programların eğitimi ve koçluğu veya yönetimi yoluyla etkili bir satış ekibi geliştirmek
~ Novartis ürünleriyle ilgili teknik şikayetlerin / olumsuz olayların / özel durum senaryolarının alındıktan sonraki 24 saat içinde raporlenmesi
~ Pazarlama örneklerinin dağıtımı (uygun olduğunda)

Key Performance Indicators

Yerel düzeyde anahtar hesap yönetiminden sorumlu, genellikle küçük bir ekibi yönetmek veya belirli hesap(lar)/ilişkilerini yönetmek. İlişkiyi geliştirmek ve genişletmek ve satış hedeflerini elde etmek için önemli hesaplarla iş ilişkisini ve etkinlikleriyönetin. Hesaplardaki önemli paydaşlarla ilişkiler geliştirmek ve sürdürmek, hastalarla ilgili müşteri zorlukları hakkında derin bir anlayış geliştirmek ve hasta bakımını geliştirecek çözümleri belirlemek.

Work Experience

~Kalite ölçümlerinin ve sorunlarının ele alınması
~Klinik Araştırma Tasarımı, Veri İnceleme ve Raporlama
~Yenilikçi ve Analitik Teknolojiler

Skills

~Hesap Yönetimi
~Ücret Yönetimi (Çalışanlar)
~Bilgisayar Programcılığı
~Kozmetik
~Crm (Müşteri İlişkileri Yönetimi)

~Müşteri Hizmetleri
~Saha Satışları
~Kilit Müşteri Yönetimi
~Ticaret
~Çoklu Görev Becerileri
~Büro Yönetimi
~Hasta Bakımı
~Tedarik
~Promosyon (Pazarlama)
~Satış
~Satış Operasyonları
~Stratejik Liderlik
~Destek Hizmetleri

Language

İngilizce

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
Kadrolu (Satış)
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-tr-tr*

List of links present in page

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