NOVARTIS

(高级）零售全国重点客户经理

Job ID
REQ-10087781
Sep 16, 2026
LOC_CN

About the Role

主要职责：

- 制定客户战略，打造联合生意计划（JBP）：深入分析连锁客户发展战略及经营特点，制定年度客户合作策略，建立客户联合生意计划，结合市场环境与客户需求制定增长目标和资源投入方案
- 管理全国重点客户关系：负责全国性重点连锁客户维护与发展，建立总部层面合作关系网络，推动年度总部谈判，提升诺华品牌影响力和客户合作深度
- 驱动业务增长与目标达成：制定客户业务计划与费用规划，持续跟进销售达成情况，推动总部协议在区域落地执行，联动RKAM/LKAM实现销售目标和市场份额提升
- 客户洞察与商业机会挖掘：监测行业趋势及客户变化，分析客户数据和市场数据，发现增长机会和风险，输出业务建议并推动落地
- 创新项目与价值零售模式建设：联合客户探索创新合作模式，设计患者管理项目，推动药师赋能、疾病管理、会员运营等创新项目，打造可复制的价值零售解决方案
- 跨部门资源整合与战略协同：联动市场、医学、准入、销售、数字化等团队，协调总部与区域资源，推动客户项目落地，确保公司战略与客户战略有效融合

对多元化和包容性/平等就业机会的承诺：

诺华致力于为我们所服务的患者和社区建立一个优秀、包容的工作环境和多元化的团队。

基本要求：

- 具备良好的全国重点客户管理能力，能够制定客户策略，并完成联合生意计划（JBP）的规划与执行
- 具备良好的数据分析与商业洞察能力，以及较强的项目管理和跨部门战略协同能力
- 具备创新合作项目的策划与推动能力，能够整合内外部资源并赋能相关团队，促进项目有效落地

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
正式
Shift Work

No

Apply to Job

Job ID

REQ-10087781

(高级) 零售全国重点客户经理

Apply to Job

Source URL: *https://jobapi.novartis.com/req-10087781-gaojilingshouquanguozhongdiankehujingli-zh-cn*

List of links present in page

1. https://jobapi.novartis.com/req-10087781-gaojilingshouquanguozhongdiankehujingli-zh-cn
2. https://www.moseeker.com
3. https://www.moseeker.com