NOVARTIS

Account Manager

Job ID
REQ-10089400
Oct 08, 2026
LOC_RU

About the Role

Major Accountabilities

~ 负责推动指定客户的销售、推广和发展，实现商业目标
~ 制定客户发展战略，为分配的客户制定专门的 KAM 行动计划，调整客户目标并执行。
~ 领导战略和个人战术计划的制定，并在分析、未来潜力和账户所需的关键计划方面提供战略投入
~ 准备和谈判合同，并指导公司针对特定客户启动的举措
~ 分析市场情况，包括关键客户和主要竞争对手的竞争情报活动
~ 根据商定的业务战术计划，独立组织客户活动和其他计划，或与营销/医疗部门合作
~ 协助利益干系人进行映射，包括细分和分析，并为诺华 CRM 系统提供准确及时的数据。
~ 负责推动销售运营计划，并实现组织自身的商定销售和更广泛的绩效目标。
~ 通过培训、辅导或管理关键商业计划，培养有效的销售团队
~ 收到后 24 小时内报告与诺华产品相关的技术投诉/不良事件/特殊情况
~ 营销样本的分发（适用）

Key Performance Indicators

负责本地级的关键客户管理，通常管理一个小团队或管理特定客户/关系。管理与关键客户的业务关系和活动，以促进和扩展关系并获取销售目标。 与客户中的关键利益相关者发展和维护关系，深入了解客户对患者面临的挑战，并找出可增强患者护理的解决方案。

Work Experience

~处理质量指标和问题
~临床试验设计、数据审查和报告
~创新和分析技术

Skills

~账户管理
~薪酬管理（员工）
~计算机编程
~化妆品
~CRM（客户关系管理）
~客户关怀
~现场销售
~大客户管理
~销售
~多任务处理技能
~办公室行政管理
~患者护理
~采购
~促销（营销）

~销售
~销售运营
~战略领导力
~支持服务

Language

英语

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
正式 (销售)
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-zh-cn*

List of links present in page

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