NOVARTIS

(高级）电商经理

Job ID
REQ-10090070
Ноя. 11, 2026
Китай
Доступно в: Русский | Deutsch | English | Español | Français | Italiano | 日本語 | Nederlands | Slovenščina | Türk | 中文

Сводка

Отвечает за управление ключевыми клиентами на местном уровне, обычно управляя небольшой командой или управляя конкретными учетными записями / отношениями. Управляйте деловыми отношениями и деятельностью с ключевыми клиентами, чтобы развивать и расширять отношения и получать цели продаж. Развивать и поддерживать отношения с ключевыми заинтересованными сторонами в рамках счетов, развивая глубокое понимание проблем клиентов в отношении пациентов и определяя решения, которые улучшают уход за пациентами.

About the Role

Major Accountabilities

~ Отвечает за управление продажами, продвижением и развитием в специально отведенных счетах для достижения коммерческих целей
~ Разработка стратегии развития клиентов, выделенные планы действий KAM для назначенных учетных записей, выравнивание целей счета и выполняет.
~ Возглавить подготовку стратегий и индивидуальных тактических планов и внести стратегический вклад с точки зрения анализа, будущего потенциала и ключевых программ, необходимых для счетов
~ Подготовка и согласование контрактов, а также руководство инициативами, которые компания запускает для целевой конкретной учетной записи
~ Анализ ситуации на рынке, включая конкурентную разведывательную деятельность по ключевым счетам и ключевым конкурентам
~ Организуйте клиентские мероприятия и другие программы самостоятельно или с отделом маркетинга/медицины, в соответствии с согласованными бизнес-тактическими планами
~ Вносите свой вклад в составление карт заинтересованных сторон, включая сегментацию и профилирование, и предоставьте точные и своевременные данные для системы Novartis CRM.
~ Отвечает за разработку плана операций по продажам и за достижение согласованных показателей продаж и более широких показателей эффективности для собственной части организации.
~ Разработка эффективной команды продаж путем обучения и коучинга или управления ключевыми коммерческими программами
~ Сообщение о технических жалобах / неблагоприятных событиях / сценариях особых случаев, связанных с продуктами Novartis в течение 24 часов с момента получения
~ Распространение маркетинговых образцов (если применимо)

Key Performance Indicators

Отвечает за управление ключевыми счетами на местном уровне, как правило, управление небольшой командой или управление конкретным счетом (ы)/отношения. Управление деловыми отношениями и деятельностью с ключевыми счетами в целях укрепления и расширения отношений и получения целевых показателей продаж. Развитие и поддержание отношений с ключевыми заинтересованными сторонами в рамках счетов, развитие глубокого понимания проблем клиентов в отношении пациентов и выявление решений, которые повышают уход за пациентами.

Work Experience

~Обработка показателей качества и проблем
~Разработка клинических испытаний, анализ данных и отчетность
~Инновационные и аналитические технологии

Skills

~Управление счетом
~Управление компенсациями (сотрудники)
~Компьютерное программирование
~Косметика
~CRM (управление взаимоотношениями с клиентами)
~Забота о клиентах
~Выездные продажи
~Управление ключевыми клиентами
~Мерчендайзинг
~Навыки многозадачности
~Офисное администрирование
~Уход за пациентами
~Заготовка
~Продвижение (маркетинг)
~Сбытовой
~Операции по продажам
~Стратегическое лидерство
~Услуги поддержки

Английский

Why Novartis: Helping people with disease and their families takes more than innovative science. It takes a community of smart, passionate people like you. Collaborating, supporting and inspiring each other. Combining to achieve breakthroughs that change patients' lives. Ready to create a brighter future together? https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture

Benefits and Rewards: Learn about all the ways we'll help you thrive personally and professionally.
Read our handbook (PDF 30 MB)

Дивизион
International
Business Unit
Sales
Место
Китай
Сайт
Shanghai (Shanghai)
Company / Legal Entity
CN09 (FCRS = CN009) Shanghai Novartis Trading Ltd.
Functional Area
Продажи
Job Type
Full time
Employment Type
Regular
Shift Work
No

Job ID
REQ-10090070

(高级）电商经理

Apply to Job

Job ID
REQ-10090070

(高级）电商经理

Apply to Job

Source URL: *https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10090070-gaojidianshangjingli-ru-ru*

List of links present in page

1. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10090070-gaojidianshangjingli-de-de
2. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10090070-gaojidianshangjingli
3. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10090070-gaojidianshangjingli-es-es

4. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10090070-gaojidianshangjingli-fr-fr
5. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10090070-gaojidianshangjingli-it-it
6. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10090070-gaojidianshangjingli-ja-jp
7. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10090070-gaojidianshangjingli-nl-nl
8. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10090070-gaojidianshangjingli-sl-si
9. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10090070-gaojidianshangjingli-tr-tr
10. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10090070-gaojidianshangjingli-zh-cn
11. https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture
12. https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf
13. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10090070
14. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10090070