

Sr. Manager-Retail National Key Account

Job ID
REQ-10032151

Jan 13, 2025

China

Summary

负责地方一级的关键账户管理,通常管理一个小团队或管理特定帐户/关系。管理与关键账户的业务关系和活动,以培养和扩展关系并获取销售目标。发展和维持与客户内主要利益相关者的关系,深入了解客户对患者的挑战,并确定增强患者护理的解决方案。

About the Role

- 负责NKA连锁客户的总部谈判及销售目标达成
- 根据公司策略及年度目标,与NKA客户一起,制定年度合作计划
- 定期跟进及评估及推动NKA 客户业绩表现,跟进客户销售达成
- 定期维护,增加公司品牌合作深度,建立品牌形象
- 统筹管理客户渠道营销推广费用,根据客户特点策划,推行客户个性化推广活动
- 策划、跟进执行连锁活动、店内陈列、新品上架等
- 与区域RKAM\LKAM协作,推动区域NKA分公司完成总部谈判的协议/合作内容,推动合作落地及销售达成

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：

- 5年以上医药行业MNC工作经验
- 全国性客户管理经验
- 销售敏感度高、较强的结果导向及资源整合管理能力
- 责任心强，勇于承担，较强的团队协作能力

为什么选择诺华：

帮助患者及家属不仅需要创新科学，还需要一支包括你我他在内的充满智慧与激情的团队，大家相互协作、支持与激励。共同实现突破，改变患者的生活。一起共创更好的未来，你准备好了吗？

薪酬与福利：您可以前往诺华官网了解我们帮助您实现个人与职业发展的举措。

无障碍及便利设施：

诺华承诺与残障人士共事并为他们提供合理的便利设施。如果您由于健康状况或残障，在招聘过程的任何环节需要合理便利设施，或者为了履行职位的基本职能，请将您的相关需求告知我们的招聘经理。

加入我们的诺华网络：

这不是您心仪的职位？欢迎加入诺华人才社区，与我们保持联系，及时了解合适的职业机会。您也可以关注诺华招聘社交媒体账号。

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>

Join our Novartis Network: Not the right Novartis role for you? Sign up to our talent community to stay connected and learn about suitable career opportunities as soon as they come up: <https://talentnetwork.novartis.com/network>

Benefits and Rewards: Read our handbook to learn about all the ways we'll help you thrive personally and professionally: <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>

部門
International

部門
Innovative Medicines

国
China

勤務地
Shanghai (Shanghai)

Company / Legal Entity
CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd

Functional Area
Sales

職種
Full time

雇用形態
正式

Shift Work
No

[Apply to Job.](#)

无障碍及便利 设施

诺华 承诺 与残障人士共事并 为 他们 提供合理的便利 设施。如果您由于健康状况或残障 在招聘 过程的任何 环节 需要合理便利 设施 或者 为了履行 职位的基本 职能 请发 送 电 子 邮 件 至 diversityandincl.china@novartis.com 告知您的需求和 联 系 方式 , 并在 邮 件中附上您的 职 位申 请编



Job ID
REQ-10032151

Sr. Manager-Retail National Key Account

[Apply to Job.](#)

Source URL:
<https://prod1.novartis.com/jp-ja/careers/career-search/job/details/req-10032151-sr-manager-retail-national-key-account-zh-cn>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
3. <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>
4. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/zh-CN/Novartis_Careers/job/Shanghai-Shanghai/Sr-Manager-Retail-National-Key-AccountREQ-10032151
5. <mailto:diversityandincl.china@novartis.com>
6. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/zh-CN/Novartis_Careers/job/Shanghai-Shanghai/Sr-Manager-Retail-National-Key-AccountREQ-10032151