

# Key Account Manager

Job ID  
REQ-10044258  
Mar 14, 2025  
Russian Fed.

## Summary

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

В зону Вашей ответственности будет входить:

- Анализ территории, разработка бизнес-плана и плана развития территории, прогнозирование продаж. Выявление ключевых лидеров мнений и представителей власти для построения с ними долгосрочных партнерских отношений.
- Информационная поддержки по препаратам компании.
- Поиск новых пациентов и клиентов с целью повышения доступности препарата компании и улучшения качества жизни пациентов.
- Проведение переговоров с клиентами и партнерами по обеспечению включения инновационных препаратов в государственные программы лекарственного обеспечения.
- Ведение региональных проектов на своей территории в соответствии с маркетинговой стратегией.

## Novartis Mission – in Russian

Вы - отличный кандидат на эту роль, если имеете:

- опыт работы в продажах в фармацевтической компании
- высшее медицинское или фармацевтическое образование
- высокие переговорные навыки

- высокий уровень ответственности перед клиентами (МЗ здравоохранения, главные врачи, нач. меды, главные специалисты)
- ориентированность на результат, готовность к командировкам.

Что мы предлагаем для Вас:

Конкурентоспособный компенсационный пакет (оклад и бонус) ДМС (для сотрудника и всех детей, льготные условия медицинского страхования близких родственников)

Страхование жизни, компенсация питания и мобильной связи, корпоративный автомобиль 3 дополнительных дня к отпуску Возможности для профессионального развития и карьерного роста.

Почему Novartis: Помощь людям с заболеваниями и их семьям требует большего, чем просто инновационная наука. Требуется сообщество таких умных и увлеченных людей, как вы. Сотрудничая, поддерживаем и вдохновляем друг друга. Объединим усилия для совершения прорывов, которые помогут изменить жизнь пациентов. Готовы вместе создавать светлое будущее? :

<https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-cultural>.

Присоединяйтесь к нашей сети талантов Novartis. Не нашли подходящую вам роль в Novartis?

Подпишитесь на наше сообщество талантов, чтобы оставаться на связи и узнавать о подходящих карьерных возможностях, как только они появятся: <https://talentnetwork.novartis.com/network>

**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>

Division

International

Business Unit

Innovative Medicines

Location

Russian Fed.

Site

Stavropol

Company / Legal Entity

RU07 (FCRS = RU007) Novartis Pharma LLC

Functional Area

Sales

Job Type  
Full time  
Employment Type  
Regular (Sales)  
Shift Work  
No  
[Apply to Job](#)

Job ID  
REQ-10044258

## Key Account Manager

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://www.adacap.com/careers/career-search/job/details/req-10044258-key-account-manager-ru-ru>

### List of links present in page

1. <https://www.youtube.com/watch?v=sSvtvcPp9g8>
2. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-cultural>.
3. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
4. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
5. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
6. <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>
7. [https://novartis.talentsys.ru/gateway.html?recTitle=Key%20Account%20Manager&requisition=REQ-10044258&redirect=https%3A//novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis\\_Careers/job/Stavropol/Key-Account-Manager\\_REQ-10044258](https://novartis.talentsys.ru/gateway.html?recTitle=Key%20Account%20Manager&requisition=REQ-10044258&redirect=https%3A//novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis_Careers/job/Stavropol/Key-Account-Manager_REQ-10044258)
8. [https://novartis.talentsys.ru/gateway.html?recTitle=Key%20Account%20Manager&requisition=REQ-10044258&redirect=https%3A//novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis\\_Careers/job/Stavropol/Key-Account-Manager\\_REQ-10044258](https://novartis.talentsys.ru/gateway.html?recTitle=Key%20Account%20Manager&requisition=REQ-10044258&redirect=https%3A//novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis_Careers/job/Stavropol/Key-Account-Manager_REQ-10044258)