NOVARTIS

Sales Supervisor

Job ID
REQ-10087507
Окт. 08, 2026
Гонконг
Доступно в: Русский | Deutsch | English | Español | Français | Italiano | 日本語 | Nederlands | Slovenščina | Türk | 中文

Сводка

Опытные специалисты по продажам, ответственные за достижение целевых показателей продаж для конкретного счета (счетов). Отвечает за создание и реализацию плана продаж / бизнес-плана для назначенной клиентской базы или реализацию конкретной программы продаж для эффективной поддержки пути пациента и надлежащего позиционирования Novartis и ее брендов.

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.
~ Установление и развитие долгосрочных отношений с ключевыми клиентами. Получить полное представление о ключевых потребностях и требованиях клиентов. Расширяйте отношения с существующими клиентами, постоянно предлагая решения, которые отвечают их потребностям и целям.
~ 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
~ Организуйте клиентские мероприятия и другие программы самостоятельно или с отделом маркетинга/медицины, в соответствии с согласованными бизнес-тактическими планами
~ Внести свой вклад в картографирование заинтересованных сторон, включая сегментацию и профилирование, а также предоставить точные и своевременные данные для системы Novartis CRM.
~ Отвечает за создание и реализацию плана продаж/бизнеса для специально отведенной клиентской базы.
~ Может управлять несколькими прямыми отчетами
~ 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

Опытные специалисты по продажам, ответственные за достижение целевых показателей продаж для конкретного счета (счетов). Отвечает за создание и реализацию плана продаж / бизнес-плана для назначенной клиентской базы или реализацию конкретной программы продаж для эффективной поддержки пути пациента и надлежащего позиционирования Novartis и ее брендов.

Work Experience

~Опыт продаж в многонациональных компаниях
~Опыт управления ключевыми клиентами
~Предпочтителен опыт управления коллективом

Skills

~Управление счетом
~Биосимиляры
~Возможности для бизнеса
~Бизнес-планирование
~Конкурентная разведка
~CRM (управление взаимоотношениями с клиентами)
~Требования заказчика
~Управление ключевыми клиентами
~Доля рынка
~Продвижение (маркетинг)
~Сбытовой
~Управление продажами
~Планирование продаж
~Стратегия продаж

Language

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
Гонконг
Сайт
Hong Kong
Company / Legal Entity
HK02 (FCRS = HK002) Novartis Pharma
Functional Area
Продажи
Job Type
Full time
Employment Type
Regular (Sales)
Shift Work
No

Job ID
REQ-10087507

Sales Supervisor

Apply to Job

Job ID
REQ-10087507

Sales Supervisor

Apply to Job

Source URL: *https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10087507-sales-supervisor-ru-ru*

List of links present in page

1. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10087507-sales-supervisor-de-de
2. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10087507-sales-supervisor
3. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10087507-sales-supervisor-es-es
4. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10087507-sales-supervisor-fr-fr
5. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10087507-sales-supervisor-it-it
6. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10087507-sales-supervisor-ja-jp
7. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10087507-sales-supervisor-nl-nl
8. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10087507-sales-supervisor-sl-si
9. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10087507-sales-supervisor-tr-tr
10. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10087507-sales-supervisor-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://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis_Careers/job/Hong-Kong/Sales-Supervisor_REQ-10087507
14. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis_Careers/job/Hong-Kong/Sales-Supervisor_REQ-10087507