NOVARTIS

Sales Supervisor

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

Сводка

Izkušeni prodajni strokovnjaki, odgovorni za doseganje prodajnih ciljev za določen račun(-e). Odgovoren za vzpostavitev in izvajanje prodajnega/poslovnega načrta za določeno bazo strank ali izvajanje posebnega prodajnega programa za učinkovito podporo potovanju pacienta in pravilno pozicioniranje Novartis in njegovih blagovnih znamk.

About the Role

Major Accountabilities

~ Odgovorna za prodajo, promocijo in razvoj v določenih računovodskih izkazih za doseganje poslovnih ciljev
~ Razviti strategijo razvoja strank, namenske akcijske načrte KAM za dodeljene račune, poravnati cilje in izvedbe računov.
~ Vzpostavljanje in razvoj dolgoročnih odnosov s ključnimi strankami. Pridobite temeljito razumevanje ključnih potreb in zahtev strank. Razširite odnose z obstoječimi strankami tako, da nenehno predlagate rešitve, ki ustrezajo njihovim potrebam in ciljem.
~ Vodijo pripravo strategij in posameznih taktičnih načrtov ter dajejo strateške vložke v smislu analiz, prihodnjih potencialov in ključnih programov, potrebnih za račune
~ Pripraviti in se pogajati o pogodbah ter usmerjati pobude, ki jih podjetje sproži za ciljanje na določen račun
~ Organizirajte dogodke strank in druge programe neodvisno ali s trženjem/medicinskim oddelkom, v skladu z dogovorjenimi poslovnimi taktičnimi načrti
~ Prispevati k kartiranju zainteresiranih strani, vključno s segmentacijo in profiliranjem & zagotoviti točne in pravočasno podatke za sistem Novartis CRM.
~ Odgovoren za vzpostavitev in izvajanje prodajnega/poslovnega načrta za določeno bazo strank.
~ Lahko upravlja nekaj neposrednih poročil
~ Poročanje o tehničnih pritožbah / neželenih dogodkih / scenarijih posebnih primerov, povezanih z Novartis izdelki v roku 24 ur po prejemu
~ Distribucija vzorcev trženja (kjer je primerno)

Key Performance Indicators

Izkušeni prodajni strokovnjaki, odgovorni za doseganje prodajnih ciljev za določen račun(-e). Odgovoren za vzpostavitev in izvajanje prodajnega/poslovnega načrta za določeno bazo strank ali izvajanje posebnega prodajnega programa za učinkovito podporo potovanju pacienta in pravilno pozicioniranje Novartis in njegovih blagovnih znamk.

Work Experience

~Izkušnje s prodajo v multinacionalnih podjetjih
~Izkušnje pri vodenju ključnih računov
~Zaželene so izkušnje z vodenjem ekipe

Skills

~Upravljanje računa
~Biološko podobna zdravila
~Poslovne priložnosti
~Poslovno načrtovanje
~Konkurenčna inteligenca
~CRM (upravljanje odnosov s strankami)
~Zahteve strank
~Upravljanje ključnih kupcev
~Tržni delež
~Promocija (trženje)
~Prodaje
~Upravljanje prodaje
~Načrtovanje prodaje
~Prodajna strategija

Language

Angleščina

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
Redni sodelavec (prodaja)
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-sl-si*

List of links present in page

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