NOVARTIS

Capability Building Manager - Area

Job ID
REQ-10090555
Окт. 21, 2026
Китай
Доступно в: Русский | Deutsch | English | Español | Français | Italiano | 日本語 | Nederlands | Slovenščina | Türk | 中文

Сводка

Нести основную ответственность за стратегию и деятельность по обучению продажам для закрепления целей и стандартов в существующих командах, а также обеспечивать внедрение действующих и новых программ, продуктов и структур. Обеспечивать непрерывное совершенствование компетенций по продажам и результатов звонков посредством систематических тренингов, оценивая уровень компетенций/знания бренда в командах продаж.Создаёт эффективную группу по продажам посредством обучения или управления ключевыми коммерческими программами

About the Role

Major Accountabilities

~ Разрабатывать и внедрять программы обучения для сотрудников начального уровня и опытных специалистов по продажам, вкл. техники продаж, презентации, информацию о проектных приложениях, приложениях продуктов и ролевые игры.
~ Предоставлять материалы и обеспечивать поддержку командам продаж при провед. презентаций на совещ. по продажам. Разрабатывать и проводить обучение, необходимое для выполнения планов продаж
~ Совм. с др. специалистами по обучению разрабатывать осн. программы нац. уровня, а также стратегические планы и планы действий.
~ Управлять бюджетом на обучение. Анализировать данные внутр./внеш. бенчмаркинга и диагностики и активно реагировать на них; активно реагировать на обр. связь от клиентов, сотрудников и сообщ. об эффективности
~ Сообщать информацию о планах, оценках и достижениях руководителю по обучению продажам, команде старших менеджеров по продажам и команде маркетинга.
~ Работать с соответств. персоналом и учреждениями, придум.и разрабат. комплекты учебн. материалов по запуску продуктов д/перс.на местах. Внедрять успешные программы обучения для оснащения представителей инструментами по запуску продуктов согласно стандартам «Новартис».
~ Разрабатывать контент для публикаций по вопросам обучения и журналов структурного подразделения, собирая сведения о достижениях и успехах команд.
~ Разрабатывать и внедрять модули дистанционного обучения, стимулирующие учебную активность команд по продажам, с использованием других платформ для обучения, таких как электронное обучение, видео- и телеконференции
~ 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

~ Соверш-е компетенций по продажам на ур-не страны
~ Факт. обучение по ср. с планом обуч.

Work Experience

~Опыт работы в фармацевтической промышленности

Skills

~Деловое партнерство
~САПР (системы автоматизированного проектирования)
~Тренерский
~Требования заказчика
~Обслуживание клиентов
~Электронное обучение
~Выездные продажи
~Отдел кадров (HR)
~Инсталляции (компьютерные программы)
~Физика
~Построение отношений
~Сбытовой
~Тренинги по продажам
~СДМ
~Навыки продаж
~Программы обучения

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
Китай
Сайт
Chengdu (Sichuan Province)
Company / Legal Entity
CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd
Functional Area
Продажи
Job Type
Full time
Employment Type
Regular
Shift Work
No

Job ID
REQ-10090555

Capability Building Manager - Area

Apply to Job
Job ID
REQ-10090555

Capability Building Manager - Area

Apply to Job

Source URL: *https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10090555-capability-building-manager-area-ru-ru*

List of links present in page

1. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10090555-capability-building-manager-area-de-de
2. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10090555-capability-building-manager-area
3. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10090555-capability-building-manager-area-es-es
4. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10090555-capability-building-manager-area-fr-fr
5. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10090555-capability-building-manager-area-it-it
6. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10090555-capability-building-manager-area-ja-jp
7. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10090555-capability-building-manager-area-nl-nl
8. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10090555-capability-building-manager-area-sl-si
9. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10090555-capability-building-manager-area-tr-tr
10. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10090555-capability-building-manager-area-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-10090555
14. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10090555