NOVARTIS

Capability Building Manager - Area

Job ID
REQ-10090556
Окт. 21, 2026
Китай
Disponible en: Español | Русский | Deutsch | English | Français | Italiano | 日本語 | Nederlands | Slovenščina | Türk | 中文

Сводка

Tiene la responsabilidad primaria de la estrategia de capacit. en ventas y actividades de capacit. en ventas para reforzar los objetivos y los estándares dentro de equipos existentes y ayudar en la implement. de programas, productos y estructuras nuevos y existentes. Asegurar la mejora continua de las capacidades de venta y dar un impacto mediante capacitaciones sistemáticas, evaluando el nivel de capacidad/conocimiento de la marca entre equipos de venta.~Desarrollar un equipo de venta efectivo mediante capacitación y entrenamiento o gestión de programas comerciales clave

About the Role

Major Accountabilities

~ Desarrollar e implementar programas de capacit. para personal de ventas de nivel ingreso y experimentado, incluyendo técnicas de venta, presentaciones, inform. de aplicaciones de proyectos y productos y juegos de rol.
~ Proporcionar materiales y soporte de desarrollo a los equipos de venta para presentaciones en reuniones de venta. Diseñar y entregar capacitación en área requeridas para ayudar en los Planes de Ventas
~ Construir, con colegas de capacitación, los programas nacionales centrales y los planes estratégicos y operativos.
~ Gestionar el presupuesto de capacit. Analizar y responder activamente a mediciones comparativas y diagnósticos internos/externos; responder activamente a comentarios de clientes, empleados y de desempeño
~ Comunicar planes, evaluaciones y logros al Jefe Capacitador en Ventas, al Equipo de Gestión de Ventas Sénior y al Equipo de Marketing.
~ Trabajar con personal y agencias relevantes, divisar y desarrollar los paquetes de capacit. de lanzam. de productos para la fuerza de ventas. Implem. prog. de aprendizaje exitosos para darles a los representantes las herramientas para lanzar productos según las normas de Novartis.
~ Desarrollar el contenido de las publicaciones de aprendizaje y las revistas de la Unidad de Negocios, capturando el logro y los éxitos de los equipos.
~ Desarrollar e implementar módulos de aprendizaje a distancia que fomenten la particip. de los equipos de venta utilizando otras plataformas de aprendizaje como aprendizaje por Internet, videoconferencia y teleconferencia
~ Notificación de quejas técnicas / eventos adversos / escenarios de casos especiales relacionados con los productos Novartis dentro de las 24 horas posteriores a la recepción
~ Distribución de muestras de comercialización (cuando proceda)

Key Performance Indicators

~Mejora en la capacidad de ventas a nivel nacional
~Capacit. real vs plan de capacit.

Work Experience

~Experiencia laboral en la industria farmacéutica

Skills

~Alianzas comerciales
~CAD (Diseño Asistido por Ordenador)
~Coaching
~Requisitos del cliente
~Servicio al cliente
~E-Learning
~Ventas de campo
~Recursos Humanos (RRHH)
~Instalaciones (programas informáticos)
~Física
~Construcción de relaciones
~Ventas
~Capacitaciones de ventas
~Sdm
~Habilidades de venta
~Programas de Capacitación

Language

Inglés

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
Guangzhou (Guangdong 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-10090556

Capability Building Manager - Area

Apply to Job

Job ID
REQ-10090556

Capability Building Manager - Area

Apply to Job

Source URL: *https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10090556-capability-building-manager-area-es-es*

List of links present in page

1. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10090556-capability-building-manager-area-ru-ru
2. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10090556-capability-building-manager-area-de-de
3. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10090556-capability-building-manager-area
4. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10090556-capability-building-manager-area-fr-fr
5. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10090556-capability-building-manager-area-it-it
6. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10090556-capability-building-manager-area-ja-jp
7. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10090556-capability-building-manager-area-nl-nl
8. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10090556-capability-building-manager-area-sl-si
9. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10090556-capability-building-manager-area-tr-tr
10. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10090556-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-10090556
14. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10090556