NOVARTIS

Capability Building Manager - Area

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

Сводка

A la responsabilité principale de la stratégie de formation à la vente et des activités de formation à la vente pour renforcer les objectifs et les normes au sein des équipes existantes et soutenir la mise en œuvre des programmes, produits et structures existants et nouveaux. Assurer une amélioration continue des moyens de vente et de l'impact des appels par des formations continues en évaluant le niveau de capacité/la connaissance de la marque dans les équipes de vente. Développer une équipe de vente efficace par la formation et le coaching ou la gestion de programmes commerciaux clés

About the Role

Major Accountabilities

~ Développer et mettre en œuvre des programmes de formation pour les vendeurs débutants et expérimentés, comprenant techniques de vente, présentations et les informations sur les projets et les de produits et de jeu de rôle.
~ Offrir du matériel et un soutien au développement aux commerciaux pour les exposés lors des reunions clients. Élaborer et fournir une formation dans les domaines requis pour soutenir les ventes
~ Élaborer, avec la formation de collègues, les programmes de base nationaux et les correctives stratégiques et opérationnels.
~ Gérer le budget de formation. Analyser et répondre activement aux repères et diagnostics internes / externes; pour répondre activement aux commentaires des clients, des employés et des performances
~ Communiquer les correctives, l'évaluation et les réalisations au chef de la formation des ventes, à l'équipe de direction des ventes et à l'équipe de marketing.
~ Travailler avec le personnel et les agences concernés, élaborer et concevoir les kits de formation au lancement de produits pour les vendeurs Mettre en œuvre des programmes d'apprentissage réussis pour doter les représentants d'outils pour lancer des produits aux normes Novartis.
~ Développer le contenu des publications pédagogiques et des magazines de Business Unit capturant les réalisations et les succès des équipes.
~ Élaborer et déployer des unités de téléapprentissage qui favorisent la participation des équipes de vente en utilisant d'autres plateformes de formation comme e-learning, la vidéoconférence et la téléconférence
~ Déclaration des plaintes techniques / événements indésirables / scénarios de cas particuliers liés aux produits Novartis dans les 24 heures suivant leur réception
~ Distribution d'échantillons de commercialisation (le cas échéant)

Key Performance Indicators

~ Amélioration de la capacité de vente national
~ Formation réelle vs plan de formation

Work Experience

~Expérience professionnelle dans l'industrie pharmaceutique

Skills

~Partenariat d'affaires
~CAO (Conception Assistée par Ordinateur)
~Coaching
~Exigences du client
~Service client
~Formation en ligne
~Ventes sur le terrain
~Ressources humaines (RH)
~Installations (programmes informatiques)
~Physique
~Établissement de relations
~Ventes
~Formations à la vente
~Sdm
~Compétences de vente
~Programmes de formation

Language

Anglais

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
CDI
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-fr-fr*

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-es-es
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