NOVARTIS

Capability Building Manager - Area

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

Сводка

Heeft de primaire verantwoordelijkheid voor de verkooptrainingsstrategie en verkooptrainingsactiviteiten om doelen en normen binnen bestaande teams te versterken en de implementatie van bestaande en nieuwe programma's, producten en structuren te ondersteunen. Zorg voor continue verbetering van de verkoopmogelijkheden en gespreksimpact door systematische trainingen door het beoordelen van vermogensniveau/merkkennis in de verkoopteams. Ontwikkel een effectief verkoopteam door training en coaching of management van belangrijke commerciële programma's

About the Role

Major Accountabilities

~ Ontwikkelen en implementeren van trainingsprogramma's voor instapniveau en ervaren verkopers, waaronder verkooptechnieken, presentaties, project- en producttoepassingen informatie en rollenspel.
~ Bied materialen en ontwikkelingsondersteuning aan verkoopteams voor presentaties op verkoopbijeenkomsten. Ontwerp en lever training op gebieden die nodig zijn om verkoopplannen te ondersteunen
~ Het opbouwen, met de opleiding van collega's, de nationale kernprogramma's en strategische en operationele plannen.
~ Om het opleidingsbudget te beheren. Het analyseren en actief inspelen op interne/externe benchmarks en diagnostiek; om actief te reageren op feedback van klanten, medewerkers en prestaties
~ Plannen, evaluaties en prestaties doorgeven aan het Hoofd Sales Training, Senior Sales Management Team en Marketing Team.
~ Werk samen met relevant personeel en bureaus, bedenk en ontwikkel de productlanceringstrainingspakketten voor het verkoopteam. Implementeer succesvolle leerprogramma's om vertegenwoordigers te voorzien van tools om producten volgens novartis-normen te lanceren.
~ Het ontwikkelen van de inhoud voor het leren van publicaties en Business Unit magazines het vastleggen van de prestaties en successen van teams.
~ Het ontwikkelen en implementeren van afstandsonderwijsmodules die deelname van verkoopteams stimuleren met behulp van andere leerplatforms zoals e-learning, videoconferenties en teleconferentie
~ Melding van technische klachten / bijwerkingen / scenario's voor speciale gevallen met betrekking tot Novartis-producten binnen 24 uur na ontvangst
~ Distributie van monsters voor het in de handel brengen (indien van toepassing)

Key Performance Indicators

~ Verbetering van de verkoopcapaciteit nationaal
~ Werkelijke training vs training plan

Work Experience

~Werkervaring binnen de farmaceutische industrie

Skills

~Zakelijke samenwerking
~Cad (computerondersteund ontwerp)
~Coaching
~Eisen van de klant
~Klantenservice
~E-Leren
~Verkoop in het veld
~Personeelszaken (HR)
~Installaties (computerprogramma's)
~Natuurkunde
~Relaties opbouwen
~Verkoop
~Verkoop Trainingen
~Sdm
~Vaardigheden verkopen
~Trainingsprogramma's

Language

Engels

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
Regelmatig
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-nl-nl*

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-fr-fr
6. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10090556-capability-building-manager-area-it-it
7. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10090556-capability-building-manager-area-ja-jp
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