Sales Supervisor

Job ID
REQ-10087507

十月 08, 2026

Hong Kong Special Administrative Region, China

Verfügbar in: Deutsch | Русский | English | Español | Français | Italiano | 日本語 | Nederlands | Slovenščina | Türk | 中文

摘要

Erfahrene Vertriebsprofis, die für das Erreichen von Verkaufszielen für ein bestimmtes Konto verantwortlich sind. Verantwortlich für die Erstellung und Umsetzung eines Vertriebs- / Geschäftsplans für einen bestimmten Kundenstamm oder die Implementierung eines spezifischen Vertriebsprogramms, um die Patientenreise effektiv zu unterstützen und Novartis und seine Marken richtig zu positionieren.

About the Role

Major Accountabilities

-Verantwortlich für die Förderung von Vertrieb, Förderung und Entwicklung in den ausgewiesenen

Konten, um kommerzielle Ziele zu erreichen
-Entwickeln Sie eine Kundenentwicklungsstrategie, spezielle KAM-Aktionspl ä ne f ü r zugewiesene Konten, richtet sich an Kontozielen aus und f ü hrt sie aus.
-Aufbau und Entwicklung langfristiger Beziehungen zu wichtigen Kunden. Erhalten Sie ein umfassendes Verst ä ndnis der wichtigsten Kundenanforderungen und -anforderungen. Erweitern Sie die Beziehungen zu bestehenden Kunden, indem Sie kontinuierlich L ö sungen vorschlagen, die ihren Bed ü rfnissen und Zielen entsprechen.
-F ü hren Sie die Vorbereitung von Strategien und individuellen taktischen Pl ä nen und geben Sie strategische Beitr ä ge in Bezug auf Analyse, zuk ü nftiges Potenzial und Schl ü sselprogramme, die f ü r die Konten erforderlich sind
-Vorbereiten und Aushandeln von Vertr ä gen und Leitfaden f ü r Initiativen, die das Unternehmen startet, um auf ein bestimmtes Konto zu zielen
-Organisieren Sie Kundenveranstaltungen und andere Programme unabh ä ngig oder mit Marketing/medizinischer Abteilung, im Einklang mit vereinbarten gesch ä ftstaktischen Pl ä nen
-Tragen Sie zur Kartierung von Stakeholdern bei, einschlie ß lich Segmentierung und Profilerstellung, und liefern Sie genaue und zeitnahe Daten f ü r das Novartis CRM-System.
-Verantwortlich f ü r die Erstellung und Implementierung eines Verkaufs-/Gesch ä ftsplans f ü r einen bestimmten Kundenstamm.
-Kann ein paar direkte Berichte verwalten
-Meldung von technischen Beschwerden / unerw ü nschten Ereignissen / Sonderfallszenarien im Zusammenhang mit Novartis-Produkten innerhalb von 24 Stunden nach Erhalt
-Verteilung von Vermarktungsmustern (falls zutreffend)

Key Performance Indicators

Erfahrene Vertriebsprofis, die f ü r das Erreichen von Verkaufszielen f ü r ein bestimmtes Konto verantwortlich sind. Verantwortlich f ü r die Erstellung und Umsetzung eines Vertriebs- / Gesch ä ftsplans f ü r einen bestimmten Kundenstamm oder die Implementierung eines spezifischen Vertriebsprogramms, um die Patientenreise effektiv zu unterst ü tzen und Novartis und seine Marken richtig zu positionieren.

Work Experience

-Vertriebserfahrung in multinationalen Unternehmen
-Erfahrung in der Verwaltung von Key Accounts
-Teammanagement-Erfahrung wird bevorzugt

Skills

-Kontof ü hrung
-Biosimilar-Medikamente
-Gesch ä ftsm ö glichkeiten
-Unternehmensplanung
-Wettbewerbsf ä hige Informationen
-CRM (Kundenbeziehungsmanagement)
-Kundenanforderungen
-Key Account Management
-Marktanteil
-Promotion (Marketing)
-Umsatz

Vertriebsmanagement
Absatzplanung
Vertriebsstrategie

Language

Englisch

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)

部门
International

Business Unit
Sales

地点
Hong Kong Special Administrative Region, China

站点
Hong Kong

Company / Legal Entity
HK02 (FCRS = HK002) Novartis Pharma

Functional Area
Sales

Job Type

Full time

Employment Type
Regul ä r (Au ß endienst)

Shift Work
No

var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId: "kalturaplayer6af28b8750395806380738", provider: { widgetId: "10m7rm1pm", partnerId: "2076321", uiConfId: "55802022" }, playback: { autoplay: false, autopause: false, muted: false, loop: false }, sources: { options: {}, startTime: 0 }, disableUserCache: "true", plugins: {}, sources: { options: {}, startTime: 0 }, ui: { showCCButton: false, settings: { showQualityMenu: true, showSpeedMenu: false }, components: { fullscreen: { disableDoubleClick: false } }, uiComponents: [{ presets: ['Playback', 'Live'], area: 'BottomBarRightControls', replaceComponent: 'Fullscreen', get: kPlayer.ui.components.Remove }] } }; // Check and add plugins only if they exist if (kPlayer.plugins["download"]) { config.plugins.download = { disable: true }; } if (kPlayer.plugins["transcript"]) { config.plugins["playkit-js-transcript"] = { position: "right", // Default: bottom;('left', 'right', 'top', 'bottom') to enable transcript. expandMode: "over", // Default: alongside;('alongside', 'hidden', 'over') expandOnFirstPlay: false, showTime: true, downloadDisabled: false, printDisabled: false, disable: true }; } if (kPlayer.plugins["preventSeek"]) { config.plugins.preventSeek = { preventSeekForward: false, preventSeek: false }; } config.plugins.floating = { disable: true }; if (kPlayer.plugins["navigation"]) { config.plugins.navigation = { position: "right", expandMode: "over", expandOnFirstPlay: false, visible: false }; } if (kPlayer.plugins["hotspots"]) { config.plugins['playkit-js-hotspots'] = { disable: true }; } if (kPlayer.plugins["moderation"]) { config.plugins['playkit-js-moderation'] = { disable: true }; } if (kPlayer.plugins["info"]) { config.plugins['playkit-js-info'] = { disable: true }; } if (kPlayer.plugins["share"]) { config.plugins.share = { disable: true }; } config.ui.uiComponents = []; if (kPlayer.plugins["googleAnalytics"]) { config.plugins.googleTagManager = {}; config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking = {}; config.plugins.googleTagManager.containerId = 'GTM-57RJQ5'; config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking.custom = []; config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking = { preset: { coreEvents: true, UIEvents: false, playlistEvents: false, castEvents: false } }; }

// Ensure the global player registry array always exists, regardless of embed type. window.kalturaPlayerVideos = window.kalturaPlayerVideos || []; try { var thumbEmbedPromise = thumbnailEmbed({config, mediaInfo: {entryId: "1dgfvmafo"}}); // thumbnailEmbed() returns a Promise that resolves with the player instance // when the user clicks the thumbnail. Use .then() to capture the player directly. thumbEmbedPromise .then(function(player) { window.kalturaPlayerVideos.push(player); // Notify kalturadatalayer.js that a new player is ready so it can // attach custom event listeners immediately, regardless of when // the user clicked the

thumbnail relative to page load. document.dispatchEvent(new CustomEvent('kalturaPlayerReady', { detail: { player: player } })); }) .catch(function(error) { console.error(error); }); } catch (e) { console.error(e.message) }

Job ID
REQ-10087507

Sales Supervisor

Apply to Job



Job ID
REQ-10087507

Sales Supervisor

Apply to Job

Source URL:
https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087507-sales-supervisor-de-de

List of links present in page

1. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087507-sales-supervisor-ru-ru
2. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087507-sales-supervisor
3. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087507-sales-supervisor-es-es
4. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087507-sales-supervisor-fr-fr
5. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087507-sales-supervisor-it-it
6. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087507-sales-supervisor-ja-jp
7. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087507-sales-supervisor-nl-nl
8. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087507-sales-supervisor-sl-si
9. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087507-sales-supervisor-tr-tr
10. https://prod1.novartis.com.cn/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/novartiscom/files/novartis-life-handbook.pdf
13. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/NovartisCareers/job/Hong-Kong/Sales-SupervisorREQ-10087507
14. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/NovartisCareers/job/Hong-Kong/Sales-SupervisorREQ-10087507