Sales Supervisor

Job ID
REQ-10087507

十月 08, 2026

Hong Kong Special Administrative Region, China

Disponible en: Espa ñ ol | P y c c | Deutsch | English | Fran ç ais | Italiano | 日本語 | Nederlands | Sloven š č in | T ü rk | 中文

摘要

Profesionales de ventas experimentados responsables de alcanzar los objetivos de ventas para una(s) cuenta(s) espec í fica(s). Responsable de establecer e implementar un plan de ventas / negocios para una base de clientes designada o la implementaci ó n de un programa de ventas espec í fico para apoyar de manera efectiva el viaje del paciente y posicionar adecuadamente a Novartis y sus marcas.

About the Role

Major Accountabilities

-Responsable de impulsar las ventas, la promoci ó n y el desarrollo en las cuentas designadas para

alcanzar los objetivos comerciales
-Desarrollar la estrategia de desarrollo de clientes, planes de acci ó n KAM dedicados para cuentas asignadas, alinea los objetivos de la cuenta y se ejecuta.
-Establecer y desarrollar relaciones a largo plazo con clientes clave. Adquiera una comprensi ó n completa de las necesidades y requisitos clave del cliente. Ampliar las relaciones con los clientes existentes proponiendo continuamente soluciones que satisfagan sus necesidades y objetivos.
-Liderar la preparaci ó n de estrategias y planes t á cticos individuales y dar aportes estrat é gicos en t é rminos de an á lisis, potencial futuro y programas clave requeridos para las cuentas
-Preparar y negociar contratos, y guiar las iniciativas que la empresa lanza para apuntar a una cuenta particular
-Organizar eventos de clientes y otros programas de forma independiente o con el departamento de marketing/m é dico, de acuerdo con los planes t á cticos de negocio acordados
-Contribuir a la cartograf í a de las partes interesadas, incluida la segmentaci ó n y la elaboraci ó n de perfiles, y proporcionar datos precisos y oportunos para el sistema CRM de Novartis.
-Responsable de establecer e implementar un plan de ventas/negocios para una base de clientes designada.
-Puede gestionar algunos informes directos
-Notificaci ó n de quejas t é cnicas / eventos adversos / escenarios de casos especiales relacionados con los productos Novartis dentro de las 24 horas posteriores a la recepci ó n
-Distribuci ó n de muestras de comercializaci ó n (cuando proceda)

Key Performance Indicators

Profesionales de ventas experimentados responsables de alcanzar los objetivos de ventas para una(s) cuenta(s) espec í fica(s). Responsable de establecer e implementar un plan de ventas / negocios para una base de clientes designada o la implementaci ó n de un programa de ventas espec í fico para apoyar de manera efectiva el viaje del paciente y posicionar adecuadamente a Novartis y sus marcas.

Work Experience

Experiencia en ventas en empresas multinacionales
Experiencia en gesti ó n de grandes cuentas
Se valorar á la experiencia en gesti ó n de equipos

Skills

Gesti ó n de cuentas
Medicamentos biosimilares
Oportunidades de negocio
Planificaci ó n de Negocios
Inteligencia Competitiva
CRM (Gesti ó n de la relaci ó n con el cliente)
Requisitos del cliente
Gesti ó n de Cuentas Clave
Cuota de mercado
Promoci ó n (Marketing)
Ventas
Gesti ó n de Ventas
Planificaci ó n de ventas

Estrategia de Ventas

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)

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
Regular (Ventas)

Shift Work
No

var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId: "kalturaplayer6af28b9156b07879933961", 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 kaltura datalayer.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-es-es

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-de-de
3. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087507-sales-supervisor
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/es/NovartisCareers/job/Hong-Kong/Sales-SupervisorREQ-10087507
14. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/NovartisCareers/job/Hong-Kong/Sales-SupervisorREQ-10087507