# Sales Supervisor

Job ID
REQ-10087507

十月 08, 2026

Hong Kong Special Administrative Region, China

Beschikbaar binnen: Nederlands | Русский | Deutsch | English | Español | Français | Italiano | 日本語 | Slovenščina | Türk | 中文

## 摘要

Ervaren sales professionals verantwoordelijk voor het behalen van sales targets voor een specifieke account(s). Verantwoordelijk voor het opstellen en implementeren van een verkoop-/businessplan voor een aangewezen klantenbestand of implementatie van een specifiek verkoopprogramma om de patiëntreis effectief te ondersteunen en Novartis en zijn merken op de juiste manier te positioneren.

## About the Role

Major Accountabilities

~Verantwoordelijk voor het stimuleren van verkoop, promotie en ontwikkeling in de aangewezen accounts om commerciële doelen te bereiken

-Ontwikkel de strategie voor klantontwikkeling, speciale KAM-actieplannen voor toegewezen accounts, lijnt rekeningdoelstellingen af en voert deze uit.
-Het opbouwen en ontwikkelen van langdurige relaties met belangrijke klanten. Verwerf een grondig inzicht in de belangrijkste behoeften en vereisten van de klant. Breid de relaties met bestaande klanten uit door continu oplossingen voor te stellen die aan hun behoeften en doelstellingen voldoen.
-Leiding geven aan de voorbereiding van strategie ë n en individuele tactische plannen en strategische input geven op het gebied van analyse, toekomstpotentieel en belangrijke programma's die nodig zijn voor de rekeningen
-Opstellen en onderhandelen over contracten en begeleiden initiatieven die het bedrijf lanceert om bepaalde
-Organiseer klantevenementen en andere programma's onafhankelijk of met marketing/medische afdeling, in overeenstemming met overeengekomen tactische business plannen
-Bijdragen aan het in kaart brengen van stakeholders, waaronder segmentatie en profilering & accurate en tijdige data leveren voor het Novartis CRM systeem.
-Verantwoordelijk voor het opstellen en implementeren van een sales/business plan voor een aangewezen klantenbestand.
-Kan beheren van een paar directe rapporten
-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

Ervaren sales professionals verantwoordelijk voor het behalen van sales targets voor een specifieke account(s). Verantwoordelijk voor het opstellen en implementeren van een verkoop-/businessplan voor een aangewezen klantenbestand of implementatie van een specifiek verkoopprogramma om de pati ë ntreis effectief te ondersteunen en Novartis en zijn merken op de juiste manier te positioneren.

Work Experience

Ervaring met verkoop in multinationale ondernemingen
Ervaring met key account management
Ervaring met teambeheer verdient de voorkeur

Skills

Accountbeheer
Biosimilaire geneesmiddelen
Zakelijke kansen
Bedrijfsplanning
Competitieve intelligentie
Crm (Customer Relationship Management)
Eisen van de klant
Key Account Management
Marktaandeel
Promotie (Marketing)
Verkoop
Verkoop Management
Verkoopplanning
Verkoopstrategie

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)

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
Regelmatig (Verkoop)

Shift Work
No

var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId: "kalturaplayer6af28b9306637822678706", 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-nl-nl*

**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-es-es
5. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087507-sales-supervisor-fr-fr
6. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087507-sales-supervisor-it-it
7. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087507-sales-supervisor-ja-jp
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/nl-NL/NovartisCareers/job/Hong-Kong/Sales-SupervisorREQ-10087507
14. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/nl-NL/NovartisCareers/job/Hong-Kong/Sales-SupervisorREQ-10087507