NOVARTIS

Sales Supervisor

Job ID
REQ-10087507

十月 08, 2026

Hong Kong Special Administrative Region, China

Доступные языки: Deutsch | English | Español | Français | Italiano | 日本語 | Nederlands | Slovenščina | Türk | 中文

摘要

Опытные специалисты по продажам, ответственные за до
продаж для конкретного счета (счетов). Отвечает за созд
бизнес-плана для назначенной клиентской базы или реа
продаж для эффективной поддержки пути пациента и над
и ее брендов.

About the Role

Major Accountabilities

~Отвечает за управление продажами, продвижением и раз

счетах для достижения коммерческих целей
~Разработка стратегии развития клиентов, выделенные
назначенных учетных записей, выравнивание целей счет
~Установление и развитие долгосрочных отношений с кл
полное представление о ключевых потребностях и треб
отношения с существующими клиентами, постоянно предл
потребностям и целям.
~Возглавить подготовку стратегий и индивидуальных та
стратегический вклад с точки зрения анализа, будущег
необходимых для счетов
~Подготовка и согласование контрактов, а также руково
компания запускает для целевой конкретной учетной за
~Организуйте клиентские мероприятия и другие програм
маркетинга/медицины, в соответствии с согласованными
~Внести свой вклад в картографирование заинтересован
профилирование, а также предоставить точные и своевр
Novartis CRM.
~Отвечает за создание и реализацию плана продаж/бизне
клиентской базы.
~Может управлять несколькими прямыми отчетами
~Сообщение о технических жалобах / неблагоприятных со
связанных с продуктами Novartis в течение 24 часов с момент
~Распространение маркетинговых образцов (если приме

Key Performance Indicators

Опытные специалисты по продажам, ответственные за до
продаж для конкретного счета (счетов). Отвечает за соз
бизнес-плана для назначенной клиентской базы или реа
продаж для эффективной поддержки пути пациента и над
и ее брендов.

Work Experience

Опыт продаж в многонациональных компаниях
Опыт управления ключевыми клиентами
Предпочтителен опыт управления коллективом

Skills

Управление счетом
Биосимиляры
Возможности для бизнеса
Бизнес-планирование
Конкурентная разведка
CRM (управление взаимоотношениями с клиентами)
Требования заказчика
Управление ключевыми клиентами
Доля рынка
Продвижение (маркетинг)

Сбытовой
Управление продажами
Планирование продаж
Стратегия продаж

Language

Английский

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 (Sales)

Shift Work
No

var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId: "kalturaplayer6af28b8f4072b146513771", 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-ru-ru

List of links present in page

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