Sales Supervisor

Job ID
REQ-10087507

十月 08, 2026

Hong Kong Special Administrative Region, China

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

摘要

Belirli bir hesap i ç in sat ı ş hedeflerine ula ş makla sorumlu deneyimli sat ı ş uzmanlar ı . Hasta yolculu ğ unu etkili bir ş ekilde desteklemek ve Novartis'i ve markalar ı n ı uygun ş ekilde konumland ı rm i ç in belirlenmi ş bir m ü ş teri taban ı i ç in bir sat ı ş /i ş plan ı olu ş turmak ve uygulamak veya belirli b program ı n ı n uygulanmas ı ndan sorumludur.

About the Role

Major Accountabilities

-Ticari hedeflere ula ş mak i ç in belirlenen hesaplarda sat ı ş , promosyon ve geli ş tirmenin y ö nlendirilmesinden sorumlu

-Müşteri geliştirme stratejisi geliştirin, atanan hesaplar için özel KAM eylem planları geliştirin, hesa
hedeflerine göre hizalayın ve yürütür.
-Önemli müşterilerle uzun vadeli ilişkiler kurmak ve geliştirmek. Temel müşteri ihtiyaçlarını ve
gereksinimleri hakkında kapsamlı bir anlayış edinin. İhtiyaçlarını ve hedeflerini karşılayan ç
önererek mevcut müşterilerle ilişkileri genişletin.
-Stratejilerin ve bireysel taktik planların hazırlanmasına öncülük etmek ve analiz, gelecekteki
potansiyel ve hesaplar için gerekli olan temel programlar açısından stratejik girdi sağlamak
-Sözleşmeleri hazırlamak ve müzakere etmek ve şirketin belirli bir hesabı hedeflemek için başlatt
giriş imlere rehberlik etmek
-Müşteri etkinliklerini ve diğer programları bağımsız olarak veya pazarlama/tıp departmanı ile,
kararlaştırılan iş taktik planlarına uygun olarak düzenleyin
-Segmentasyon ve profil oluşturma ve Novartis CRM sistemi için doğru ve zamanında veri sağlama
dahil olmak üzere payda şlarının haritalanmasına katkıda bulunun.
-Belirlenmiş bir müşteri tabanı için bir satış /iş planı oluşturmak ve uygulamakla yükümlüdür
-Birkaç doğrudan raporu yönetebilir
-Novartis ürünleriyle ilgili teknik şikayetlerin / olumsuz olaylarının / özel durum senaryolarının
alındıktan sonraki 24 saat içinde raporlenmesi
-Pazarlama örneklerinin dağıtımı (uygun olduğunda)

Key Performance Indicators

Belirli bir hesap için satış hedeflerine ulaşmakla sorumlu deneyimli satış uzmanları. Hasta
yolculuğunu etkili bir şekilde desteklemek ve Novartisi ve markalarını uygun şekilde konumland rma
için belirlenmiş bir müşteri tabanı için bir satış /iş planı oluşturmak ve uygulamak veya belirli b
programının uygulanmasından sorumludur.

Work Experience

-Çok uluslu şirketlerde satış deneyimi
Kilit hesap yönetimi deneyimi
Ekip yönetimi deneyimi tercih sebebidir

Skills

Hesap Yönetimi
Biyobenzer İlaçlar
-İş Fırsatları
-İş Planlaması
Rekabet İstihbaratı
Crm (Müşteri İlişkileri Yönetimi)
Müşteri Gereksinimleri
Kilit Müşteri Yönetimi
Pazar Payı
Promosyon (Pazarlama)
Satış
Satış Yönetimi
Satış Planlama
Satış Stratejisi

Language

İ ngilizce

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
Kadrolu (Sat ı ş)

Shift Work
No

var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId: "kalturaplayer6af28b8e9824c559880549", 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-tr-tr

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-nl-nl
9. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087507-sales-supervisor-sl-si
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/tr-TR/NovartisCareers/job/Hong-Kong/Sales-SupervisorREQ-10087507
14. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/tr-TR/NovartisCareers/job/Hong-Kong/Sales-SupervisorREQ-10087507