Capability Building Manager - Area

Job ID
REQ-10090555

十月 21, 2026

China

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

摘要

Ha la responsabilità primaria della strategia di formazione alla vendita e delle attività di formazione alla vendita per rafforzare obiettivi e standard all'interno dei team esistenti e supportare l'implementazione di programmi, prodotti e strutture esistenti e nuovi. Garantire miglioramento continuo delle capacità di vendita e impatto delle chiamate con corsi di formazione sistematici valutando il livello di capacità /conoscenza del marchio tra i team vendita.~Sviluppare un team di vendita efficace attraverso la formazione e il coaching o la gestione di programmi commerciali chiave

About the Role

Major Accountabilities

-Sviluppare e attuare programmi di formazione per addetti alle vendite di livello base ed esperti, comprese tecniche di vendita, presentazioni, informazioni e giochi di ruolo relativi a progetti e prodotti.
-Fornire materiali e supporto allo sviluppo ai team di vendita per presentazioni durante le riunioni di vendita. Progettare e fornire formazione nelle aree necessarie per supportare i piani di vendita
-Costruire, con i colleghi della formazione, i programmi di base nazionali e i piani strategici e operativi.
-Gestire il budget di formazione. Analizzare e rispondere attivamente ai benchmark e alla diagnostica interni/esterni; rispondere attivamente al feedback di clienti, dipendenti e prestazioni
-Comunicare piani, valutazione e risultati al Responsabile della formazione alle vendite, al team senior di gestione delle vendite e al team di marketing.
-Collaborare con il personale e le agenzie competenti, ideare e sviluppare pacchetti di formazione sul lancio del prodotto per la forza vendita. Implementare programmi di apprendimento di successo per fornire ai rappresentanti strumenti per lanciare prodotti agli standard Novartis.
-Sviluppare il contenuto per l'apprendimento di pubblicazioni e riviste della Business Unit per acquisire i risultati e i successi dei team.
-Sviluppare e implementare moduli di apprendimento a distanza che incoraggino la partecipazione dei team di vendita che utilizzano altre piattaforme di apprendimento come e-learning, videoconferenza e teleconferenza
-Segnalazione di reclami tecnici / eventi avversi / scenari di casi speciali relativi ai prodotti Novartis entro 24 ore dal ricevimento
-Distribuzione di campioni di marketing (se del caso)

Key Performance Indicators

-Miglioramento capacit à di vendita a livello naz.
-Form. effettiva vs piano di formazione

Work Experience

Esperienza lavorativa nell'industria farmaceutica

Skills

Partnership commerciali
Cad (Computer-Aided Design)
Allenamento
Requisiti del cliente
Servizio clienti
Apprendimento elettronico
Vendite sul campo
Risorse umane (Hr)
Installazioni (programmi per computer)
Fisica
Costruzione di relazioni
Vendite
Corsi di formazione per la vendita
Sdm
Abilit à di vendita
Programmi di formazione

Language

Inglese

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
China

站点
Chengdu (Sichuan Province)

Company / Legal Entity
CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Regolare

Shift Work
No

var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId: "kalturaplayer6ae2bf6b3f908566633081", 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-10090555

Capability Building Manager - Area

Apply to Job



Job ID
REQ-10090555

Capability Building Manager - Area

Apply to Job

Source URL:
https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090555-capability-building-

manager-area-it-it

List of links present in page

1. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090555-capability-building-manager-area-ru-ru
2. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090555-capability-building-manager-area-de-de
3. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090555-capability-building-manager-area
4. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090555-capability-building-manager-area-es-es
5. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090555-capability-building-manager-area-fr-fr
6. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090555-capability-building-manager-area-ja-jp
7. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090555-capability-building-manager-area-nl-nl
8. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090555-capability-building-manager-area-sl-si
9. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090555-capability-building-manager-area-tr-tr
10. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090555-capability-building-manager-area-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://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10090555
14. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10090555