NOVARTIS

Sales Supervisor

Job ID
REQ-10087507
Oct 08, 2026
LOC_HK

About the Role

Major Accountabilities

~ Отвечает за управление продажами, продвижением и развитием в специально отведенных счетах для достижения коммерческих целей
~ Разработка стратегии развития клиентов, выделенные планы действий KAM для назначенных учетных записей, выравнивание целей счета и выполняет.
~ Установление и развитие долгосрочных отношений с ключевыми клиентами. Получить полное представление о ключевых потребностях и требованиях клиентов. Расширяйте отношения с существующими клиентами, постоянно предлагая решения, которые отвечают их потребностям и целям.
~ Возглавить подготовку стратегий и индивидуальных тактических планов и внести стратегический вклад с точки зрения анализа, будущего потенциала и ключевых программ, необходимых для счетов
~ Подготовка и согласование контрактов, а также руководство инициативами, которые компания запускает для целевой конкретной учетной записи
~ Организуйте клиентские мероприятия и другие программы самостоятельно или с отделом маркетинга/медицины, в соответствии с согласованными бизнес-тактическими планами
~ Внести свой вклад в картографирование заинтересованных сторон, включая сегментацию и профилирование, а также предоставить точные и своевременные данные для системы Novartis CRM.
~ Отвечает за создание и реализацию плана продаж/бизнеса для специально отведенной клиентской базы.
~ Может управлять несколькими прямыми отчетами
~ Сообщение о технических жалобах / неблагоприятных событиях / сценариях особых случаев, связанных с продуктами Novartis в течение 24 часов с момента получения
~ Распространение маркетинговых образцов (если применимо)

Key Performance Indicators

Опытные специалисты по продажам, ответственные за достижение целевых показателей продаж для конкретного счета (счетов). Отвечает за создание и реализацию плана продаж / бизнес-плана для назначенной клиентской базы или реализацию конкретной программы продаж для эффективной поддержки пути пациента и надлежащего позиционирования Novartis 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

Role Requirements

Division
DIV_IM
Business Unit
Sales
Location
LOC_HK
Site
Hong Kong
Company / Legal Entity
HK02 (FCRS = HK002) Novartis Pharma
Functional Area
FCT_SA
Job Type
Full time
Employment Type
Regular (Sales)
Shift Work
No
Apply to Job

Job ID
REQ-10087507

Sales Supervisor

Apply to Job

Source URL: *https://jobapi.novartis.com/req-10087507-sales-supervisor-ru-ru*

List of links present in page

1. https://jobapi.novartis.com/req-10087507-sales-supervisor-ru-ru
2. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis_Careers/job/Hong-Kong/Sales-Supervisor_REQ-10087507
3. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis_Careers/job/Hong-Kong/Sales-Supervisor_REQ-10087507