NOVARTIS

Sales Supervisor

Job ID
REQ-10087507
Oct 08, 2026
LOC_HK

About the Role

Major Accountabilities

~ Verantwortlich für die Förderung von Vertrieb, Förderung und Entwicklung in den ausgewiesenen Konten, um kommerzielle Ziele zu erreichen
~ Entwickeln Sie eine Kundenentwicklungsstrategie, spezielle KAM-Aktionspläne für zugewiesene Konten, richtet sich an Kontozielen aus und führt sie aus.
~ Aufbau und Entwicklung langfristiger Beziehungen zu wichtigen Kunden. Erhalten Sie ein umfassendes Verständnis der wichtigsten Kundenanforderungen und -anforderungen. Erweitern Sie die Beziehungen zu bestehenden Kunden, indem Sie kontinuierlich Lösungen vorschlagen, die ihren Bedürfnissen und Zielen entsprechen.
~ Führen Sie die Vorbereitung von Strategien und individuellen taktischen Plänen und geben Sie strategische Beiträge in Bezug auf Analyse, zukünftiges Potenzial und Schlüsselprogramme, die für die Konten erforderlich sind
~ Vorbereiten und Aushandeln von Verträgen und Leitfaden für Initiativen, die das Unternehmen startet, um auf ein bestimmtes Konto zu zielen
~ Organisieren Sie Kundenveranstaltungen und andere Programme unabhängig oder mit Marketing/medizinischer Abteilung, im Einklang mit vereinbarten geschäftstaktischen Plänen
~ Tragen Sie zur Kartierung von Stakeholdern bei, einschließlich Segmentierung und Profilerstellung, und liefern Sie genaue und zeitnahe Daten für das Novartis CRM-System.
~ Verantwortlich für die Erstellung und Implementierung eines Verkaufs-/Geschäftsplans für einen bestimmten Kundenstamm.
~ Kann ein paar direkte Berichte verwalten
~ Meldung von technischen Beschwerden / unerwünschten Ereignissen / Sonderfallszenarien im Zusammenhang mit Novartis-Produkten innerhalb von 24 Stunden nach Erhalt
~ Verteilung von Vermarktungsmustern (falls zutreffend)

Key Performance Indicators

Erfahrene Vertriebsprofis, die für das Erreichen von Verkaufszielen für ein bestimmtes Konto verantwortlich sind. Verantwortlich für die Erstellung und Umsetzung eines Vertriebs- / Geschäftsplans für einen bestimmten Kundenstamm oder die Implementierung eines spezifischen Vertriebsprogramms, um die Patientenreise effektiv zu unterstützen und Novartis und seine Marken richtig zu positionieren.

Work Experience

~Vertriebserfahrung in multinationalen Unternehmen
~Erfahrung in der Verwaltung von Key Accounts
~Teammanagement-Erfahrung wird bevorzugt

Skills

~Kontoführung
~Biosimilar-Medikamente
~Geschäftsmöglichkeiten

~Unternehmensplanung
~Wettbewerbsfähige Informationen
~CRM (Kundenbeziehungsmanagement)
~Kundenanforderungen
~Key Account Management
~Marktanteil
~Promotion (Marketing)
~Umsatz
~Vertriebsmanagement
~Absatzplanung
~Vertriebsstrategie

Language

Englisch

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
Regulär (Außendienst)
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-de-de*

List of links present in page

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