NOVARTIS

Sales Supervisor

Job ID
REQ-10087507
Oct 08, 2026
LOC_HK

About the Role

Major Accountabilities

~ Responsable de impulsar las ventas, la promoción y el desarrollo en las cuentas designadas para alcanzar los objetivos comerciales
~ Desarrollar la estrategia de desarrollo de clientes, planes de acción KAM dedicados para cuentas asignadas, alinea los objetivos de la cuenta y se ejecuta.
~ Establecer y desarrollar relaciones a largo plazo con clientes clave. Adquiera una comprensión completa de las necesidades y requisitos clave del cliente. Ampliar las relaciones con los clientes existentes proponiendo continuamente soluciones que satisfagan sus necesidades y objetivos.
~ Liderar la preparación de estrategias y planes tácticos individuales y dar aportes estratégicos en términos de análisis, potencial futuro y programas clave requeridos para las cuentas
~ Preparar y negociar contratos, y guiar las iniciativas que la empresa lanza para apuntar a una cuenta particular
~ Organizar eventos de clientes y otros programas de forma independiente o con el departamento de marketing/médico, de acuerdo con los planes tácticos de negocio acordados
~ Contribuir a la cartografía de las partes interesadas, incluida la segmentación y la elaboración de perfiles, y proporcionar datos precisos y oportunos para el sistema CRM de Novartis.
~ Responsable de establecer e implementar un plan de ventas/negocios para una base de clientes designada.
~ Puede gestionar algunos informes directos
~ Notificación de quejas técnicas / eventos adversos / escenarios de casos especiales relacionados con los productos Novartis dentro de las 24 horas posteriores a la recepción
~ Distribución de muestras de comercialización (cuando proceda)

Key Performance Indicators

Profesionales de ventas experimentados responsables de alcanzar los objetivos de ventas para una(s) cuenta(s) específica(s). Responsable de establecer e implementar un plan de ventas / negocios para una base de clientes designada o la implementación de un programa de ventas específico para apoyar de manera efectiva el viaje del paciente y posicionar adecuadamente a Novartis y sus marcas.

Work Experience

~Experiencia en ventas en empresas multinacionales
~Experiencia en gestión de grandes cuentas
~Se valorará la experiencia en gestión de equipos

Skills

~Gestión de cuentas
~Medicamentos biosimilares
~Oportunidades de negocio
~Planificación de Negocios
~Inteligencia Competitiva

~CRM (Gestión de la relación con el cliente)
~Requisitos del cliente
~Gestión de Cuentas Clave
~Cuota de mercado
~Promoción (Marketing)
~Ventas
~Gestión de Ventas
~Planificación de ventas
~Estrategia de Ventas

Language

Inglés

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 (Ventas)
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-es-es*

List of links present in page

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