NOVARTIS

Sales Supervisor

Job ID
REQ-10087507
Oct 08, 2026
LOC_HK

About the Role

Major Accountabilities

~ Responsable de la conduite des ventes, de la promotion et du développement dans les comptes désignés pour atteindre les objectifs commerciaux
~ Élaborer une stratégie de développement client, des plans d'action KAM dédiés pour les comptes attribués, s'aligne sur les objectifs du compte et exécute.
~ Établir et développer des relations à long terme avec des clients clés. Acquérir une compréhension approfondie des besoins et des exigences clés des clients. Développez les relations avec les clients existants en proposant continuellement des solutions qui répondent à leurs besoins et objectifs.
~ Diriger la préparation des stratégies et des plans tactiques individuels et donner une contribution stratégique en termes d'analyse, de potentiel futur et de programmes clés requis pour les comptes
~ Préparer et négocier des contrats et orienter les initiatives lancées par l'entreprise pour cibler un compte particulier
~ Organiser des événements clients et d'autres programmes indépendamment ou avec le département marketing/médical, conformément aux plans tactiques d'affaires convenus
~ Contribuer à la cartographie des parties prenantes, y compris la segmentation et le profilage , fournir des données précises et opportunes pour le système de CRM de Novartis.
~ Responsable de l'établissement et de la mise en œuvre d'un plan de vente/d'affaires pour une clientèle désignée.
~ Peut gérer quelques rapports directs
~ Déclaration des plaintes techniques / événements indésirables / scénarios de cas particuliers liés aux produits Novartis dans les 24 heures suivant leur réception
~ Distribution d'échantillons de commercialisation (le cas échéant)

Key Performance Indicators

Professionnels de la vente expérimentés responsables de l'atteinte des objectifs de vente pour un ou plusieurs comptes spécifiques. Responsable de l'établissement et de la mise en œuvre d'un plan de vente et d'affaires pour une clientèle désignée ou de la mise en œuvre d'un programme de vente spécifique pour soutenir efficacement le parcours du patient et positionner correctement Novartis et ses marques.

Work Experience

~Expérience de vente dans des sociétés multinationales
~Expérience en gestion de grands comptes
~Une expérience en gestion d'équipe est préférable

Skills

~Gestion de compte
~Médicaments biosimilaires
~Opportunités d'affaires
~Planification d'entreprise
~Veille concurrentielle

~CRM (Gestion de la Relation Client)
~Exigences du client
~Gestion des Grands Comptes
~Part de marché
~Promotion (Marketing)
~Ventes
~Gestion des ventes
~Planification des ventes
~Stratégie de vente

Language

Anglais

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
CDI (Ventes)
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-fr-fr*

List of links present in page

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