NOVARTIS

Sales Supervisor

Job ID
REQ-10087507
Oct 08, 2026
LOC_HK

About the Role

Major Accountabilities

~ Responsabile della promozione, della promozione e dello sviluppo dei conti designati per raggiungere gli obiettivi commerciali
~ Sviluppare la strategia di sviluppo dei clienti, piani d'azione KAM dedicati per gli account assegnati, allinea gli obiettivi del conto ed esegue.
~ Stabilire e sviluppare relazioni a lungo termine con i clienti chiave. Acquisire una conoscenza approfondita delle principali esigenze e requisiti dei clienti. Espandere le relazioni con i clienti esistenti proponendo continuamente soluzioni che soddisfino le loro esigenze e obiettivi.
~ Guidare la preparazione di strategie e piani tattici individuali e dare un contributo strategico in termini di analisi, potenziale futuro e programmi chiave necessari per i conti
~ Preparare e negoziare i contratti e guidare le iniziative che l'azienda lancia per indirizzare un conto particolare
~ Organizzare eventi con i clienti e altri programmi in modo indipendente o con reparto marketing/medico, in linea con i piani tattici aziendali concordati
~ Contribuire alla mappatura delle parti interessate, inclusa la segmentazione e la profilazione e fornire dati accurati e tempestivi per il sistema CRM Novartis.
~ Responsabile della definizione e dell'implementazione di un piano vendite/business per una base clienti designata.
~ Può gestire alcuni rapporti diretti
~ 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

Professionisti delle vendite esperti responsabili del raggiungimento degli obiettivi di vendita per uno o più account specifici. Responsabile della definizione e dellimplementazione di un piano di vendita / business per una base di clienti designata o dellimplementazione di un programma di vendita specifico per supportare efficacemente il percorso del paziente e posizionare correttamente Novartis e i suoi marchi.

Work Experience

~Esperienza di vendita in aziende multinazionali
~Esperienza nella gestione di account chiave
~L'esperienza nella gestione di un team è preferibile

Skills

~Gestione dell'account
~Farmaci biosimilari
~Opportunità di business
~Pianificazione aziendale
~Intelligenza competitiva

~CRM (Gestione delle relazioni con i clienti)
~Requisiti del cliente
~Gestione dei Key Account
~Quota di mercato
~Promozione (Marketing)
~Vendite
~Gestione delle vendite
~Pianificazione delle vendite
~Strategia di vendita

Language

Inglese

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
Regolare (vendite)
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-it-it*

List of links present in page

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