NOVARTIS

Sales Supervisor

Job ID
REQ-10087507
Oct 08, 2026
LOC_HK

About the Role

Major Accountabilities

~ Verantwoordelijk voor het stimuleren van verkoop, promotie en ontwikkeling in de aangewezen accounts om commerciële doelen te bereiken
~ Ontwikkel de strategie voor klantontwikkeling, speciale KAM-actieplannen voor toegewezen accounts, lijnt rekeningdoelstellingen af en voert deze uit.
~ Het opbouwen en ontwikkelen van langdurige relaties met belangrijke klanten. Verwerf een grondig inzicht in de belangrijkste behoeften en vereisten van de klant. Breid de relaties met bestaande klanten uit door continu oplossingen voor te stellen die aan hun behoeften en doelstellingen voldoen.
~ Leiding geven aan de voorbereiding van strategieën en individuele tactische plannen en strategische input geven op het gebied van analyse, toekomstpotentieel en belangrijke programma's die nodig zijn voor de rekeningen
~ Opstellen en onderhandelen over contracten en begeleiden initiatieven die het bedrijf lanceert om bepaalde
~ Organiseer klantevenementen en andere programma's onafhankelijk of met marketing/medische afdeling, in overeenstemming met overeengekomen tactische business plannen
~ Bijdragen aan het in kaart brengen van stakeholders, waaronder segmentatie en profilering & accurate en tijdige data leveren voor het Novartis CRM systeem.
~ Verantwoordelijk voor het opstellen en implementeren van een sales/business plan voor een aangewezen klantenbestand.
~ Kan beheren van een paar directe rapporten
~ Melding van technische klachten / bijwerkingen / scenario's voor speciale gevallen met betrekking tot Novartis-producten binnen 24 uur na ontvangst
~ Distributie van monsters voor het in de handel brengen (indien van toepassing)

Key Performance Indicators

Ervaren sales professionals verantwoordelijk voor het behalen van sales targets voor een specifieke account(s). Verantwoordelijk voor het opstellen en implementeren van een verkoop-/businessplan voor een aangewezen klantenbestand of implementatie van een specifiek verkoopprogramma om de patiëntreis effectief te ondersteunen en Novartis en zijn merken op de juiste manier te positioneren.

Work Experience

~Ervaring met verkoop in multinationale ondernemingen
~Ervaring met key account management
~Ervaring met teambeheer verdient de voorkeur

Skills

~Accountbeheer
~Biosimilaire geneesmiddelen
~Zakelijke kansen
~Bedrijfsplanning
~Competitieve intelligentie

~Crm (Customer Relationship Management)
~Eisen van de klant
~Key Account Management
~Marktaandeel
~Promotie (Marketing)
~Verkoop
~Verkoop Management
~Verkoopplanning
~Verkoopstrategie

Language

Engels

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
Regelmatig (Verkoop)
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-nl-nl*

List of links present in page

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