NOVARTIS

Sales Supervisor

Job ID
REQ-10087507
Oct 08, 2026
LOC_HK

About the Role

Major Accountabilities

~ Ticari hedeflere ulaşmak için belirlenen hesaplarda satış, promosyon ve geliştirmenin yönlendirilmesinden sorumlu
~ Müşteri geliştirme stratejisi geliştirin, atanan hesaplar için özel KAM eylem planları geliştirin, hesap hedeflerine göre hizalayın ve yürütür.
~ Önemli müşterilerle uzun vadeli ilişkiler kurmak ve geliştirmek. Temel müşteri ihtiyaçları ve gereksinimleri hakkında kapsamlı bir anlayış edinin. İhtiyaçlarını ve hedeflerini karşılayan çözümler önererek mevcut müşterilerle ilişkileri genişletin.
~ Stratejilerin ve bireysel taktik planların hazırlanmasına öncülük etmek ve analiz, gelecekteki potansiyel ve hesaplar için gerekli olan temel programlar açısından stratejik girdi sağlamak
~ Sözleşmeleri hazırlamak ve müzakere etmek ve şirketin belirli bir hesabı hedeflemek için başlattığı girişimlere rehberlik etmek
~ Müşteri etkinliklerini ve diğer programları bağımsız olarak veya pazarlama/tıp departmanı ile, kararlaştırılan iş taktik planlarına uygun olarak düzenleyin
~ Segmentasyon ve profil oluşturma ve Novartis CRM sistemi için doğru ve zamanında veri sağlama dahil olmak üzere paydaşların haritalanmasına katkıda bulunun.
~ Belirlenmiş bir müşteri tabanı için bir satış/iş planı oluşturmak ve uygulamakla yükümlüdür.
~ Birkaç doğrudan raporu yönetebilir
~ Novartis ürünleriyle ilgili teknik şikayetlerin / olumsuz olayların / özel durum senaryolarının alındıktan sonraki 24 saat içinde raporlenmesi
~ Pazarlama örneklerinin dağıtımı (uygun olduğunda)

Key Performance Indicators

Belirli bir hesap için satış hedeflerine ulaşmakla sorumlu deneyimli satış uzmanları. Hasta yolculuğunu etkili bir şekilde desteklemek ve Novartisi ve markalarını uygun şekilde konumlandırmak için belirlenmiş bir müşteri tabanı için bir satış /iş planı oluşturmak ve uygulamak veya belirli bir satış programının uygulanmasından sorumludur.

Work Experience

~Çok uluslu şirketlerde satış deneyimi
~Kilit hesap yönetimi deneyimi
~Ekip yönetimi deneyimi tercih sebebidir

Skills

~Hesap Yönetimi
~Biyobenzer İlaçlar
~İş Fırsatları
~İş Planlaması
~Rekabet İstihbaratı
~Crm (Müşteri İlişkileri Yönetimi)
~Müşteri Gereksinimleri

~Kilit Müşteri Yönetimi
~Pazar Payı
~Promosyon (Pazarlama)
~Satış
~Satış Yönetimi
~Satış Planlama
~Satış Stratejisi

Language

İngilizce

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
Kadrolu (Satış)
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-tr-tr*

List of links present in page

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