

零售高级区域市场经理

Job ID
REQ-10051341

9月 02, 2025

China

摘要

Verantwortlich für die Durchführung und Durchführung aller Initiativen, die darauf abzielen, die Präsenz von Novartis-Produkten über verschiedene Vertriebskanäle zu gewährleisten.

About the Role

Major Accountabilities

- Erreichen der Geschäftsziele von Novartis durch Sicherstellung eines hohen Handelskundenservice-Niveaus
- Führen Sie bei der Handelsimplementierung bei Schlüsselkunden; Führen Sie die Erstellung eines kundenorientierten Ansatzes über die gesamte Funktion hinweg
- Austausch empfohlene Vorgehensweise für Vertriebsprozesse
- Werbe- und Informationskampagne auf verschiedenen Vertriebskanälen, d. h. Großhändler, Einzelhändler, Distributoren

-Seien Sie das Bindeglied zwischen Außendienst und Kundendienst bei der Bewältigung von Engpässen

-Angemessene Meldung von unerwünschten Ereignissen/technischen Beschwerden/Compliance-Problemen in Übereinstimmung mit den Unternehmensverfahren sicherstellen

Key Performance Indicators

- Ausarbeitung von Plänen/Projekten, deren Durchführung und Messung
- Umsatz, Marktanteilsverfügbarkeit, Time to Market, Preisgestaltung vs. Ziele
- Einhaltung strenger und komplexer Compliance-Verfahren

Work Experience

Interkulturelle Erfahrung

Operations Management und Ausführung

Projektmanagement

Skills

Markenmarketing

Category Management

Kundenmarketing

Kundendienst

Key Account Management

Marketingpläne

Medienkampagnen

Merchandising

Promotion (Marketing)

Kapitalrendite (ROI)

Umsatz

Strategisches Sourcing

Language

Englisch

Why Novartis: Helping people with disease and their families takes more than innovative science. It takes a community of smart, passionate people like you. Collaborating, supporting and inspiring each other. Combining to achieve breakthroughs that change patients' lives. Ready to create a brighter future together? <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>

Join our Novartis Network: Not the right Novartis role for you? Sign up to our talent community to stay connected and learn about suitable career opportunities as soon as they come up: <https://talentnetwork.novartis.com/network>

Benefits and Rewards: Read our handbook to learn about all the ways we'll help you thrive personally

and professionally: <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>

部门

International

Business Unit

Innovative Medicines

地点

China

站点

Guangzhou (Guangdong Province)

Company / Legal Entity

CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd

Functional Area

Marketing

Job Type

Full time

Employment Type

Regular

Shift Work

No

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10051341

零售高级区域市场经理

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10051341-lingshougaojiqiyushichangjingli-de-de>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
3. <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>
4. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10051341
5. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10051341