

Gestionnaire, Opérations des ventes et exécution

Job ID
REQ-10053445

6月 10, 2025

Canada

摘要

Lieu de travail: Montréal ou Toronto #LI-Hybrid

Novartis n'est pas en mesure d'offrir une aide pour le déménagement pour ce poste; veuillez postuler uniquement si ce lieu est accessible pour vous.

À propos du poste

Ce poste est idéal pour toute personne qui souhaite travailler en étroite collaboration avec la haute direction du domaine thérapeutique, tirer parti de son expertise en marketing et de sa connaissance des ventes pour favoriser des changements de taille tout en renforçant les capacités avancées des équipes et des systèmes, ainsi que jouer un rôle clé dans l'élaboration et l'amélioration des processus qui permettent aux équipes de vente de réussir dans des environnements dynamiques et en constante évolution. Il s'agit d'une occasion de mener des initiatives qui améliorent le rendement, optimisent l'exécution et soutiennent la croissance de capacités essentielles pour gérer des réseaux et relations complexes tout en affinant les compétences nécessaires pour favoriser la collaboration, la conformité et l'influence.

Dans le cadre de ce poste au siège social axé sur le renforcement des capacités internes, vous travaillerez en étroite collaboration avec la direction des ventes pour favoriser l'excellence dans l'exécution, la planification stratégique et le perfectionnement continu de l'équipe sur le terrain. Qu'il s'agisse de soutenir les programmes d'intégration, de coordonner les cycles de planification des ventes ou de fournir des formations régulières et efficaces de façon continue, vous jouerez un rôle crucial en outillant notre équipe de vente en oncologie afin de transformer des vies grâce à des solutions de pointe pour le traitement du cancer du sein. Ce poste représente une occasion de façonner la manière dont l'équipe évolue, collabore avec les autres fonctions, cerne les lacunes et aide à concevoir des solutions pour y remédier tout en incarnant notre mission, c'est-à-dire mettre au point des traitements novateurs et améliorer les résultats des patients.

Relevant de la directrice nationale des ventes ou du directeur national des ventes (DNV) - Oncologie, le poste de gestionnaire, Opérations des ventes et exécution (Kisqali) est un rôle central conçu pour les personnes cherchant à exploiter leur pensée stratégique et à renforcer leurs solides compétences en leadership.

Il s'agit d'un poste permanent.

About the Role

Principales responsabilités

- Diriger l'évolution de notre programme d'intégration en s'appuyant sur les bases existantes pour créer une expérience raffinée conçue précisément pour répondre aux besoins uniques du domaine thérapeutique dans les ventes en oncologie. Collaborer avec des intervenants pour veiller à ce que les nouvelles recrues disposent de l'expertise approfondie sur les produits, les maladies, les marchés et les outils dont elles ont besoin pour exceller dans ce domaine spécialisé.
- En étroite collaboration avec la direction du domaine thérapeutique, coordonner la logistique et favoriser l'élaboration du contenu des réunions régionales et nationales des ventes, en assurant l'harmonisation avec les priorités stratégiques.
- Endosser le rôle de premier interlocuteur pour les directeurs des ventes afin de garantir l'harmonisation opérationnelle, peu importe le produit, et de veiller à la coordination en temps réel des objectifs adaptés aux priorités distinctes des équipes du cancer du sein métastatique et du cancer du sein au stade précoce.
- Saisir et synthétiser les données recueillies sur le terrain pour créer des stratégies cohérentes et exploitables en assurant la liaison avec les principaux services (p. ex. conformité, marketing, formation) afin d'élaborer des initiatives de vente sur mesure, du contenu de formation percutant et des outils de communication clairs, ainsi que d'apporter des ajustements et de réagir de façon agile, en collaboration avec la ou le DNV.
- Rehausser l'expertise en matière de maladies et de produits en participant à la conception et à l'animation des évaluations trimestrielles (tests, jeux de rôle ou simulations) et en intégrant des références mesurables afin de perfectionner et maintenir le plus possible les

compétences des membres de l'équipe de vente dans leur domaine.

- Diriger l'opération et l'amélioration en temps réel du plan d'affaires pour le cancer du sein en coordonnant sa présentation à l'équipe cible et en apportant des modifications et ajustements agiles au besoin.
- Veiller à l'harmonisation du contenu de formation avec la stratégie du produit, la conformité, les directives réglementaires et la dynamique du marché, tout en maintenant les efforts de localisation et de mise à jour en temps réel.

Compétences essentielles

- Expérience : De 5 à 8 ans d'expérience de vente dans le domaine pharmaceutique ou de l'oncologie, dans le domaine des opérations des ventes ou de la formation en la matière, ou dans le cadre de rôles d'habilitation.
- Compétences en matière de leadership : Capacité avérée à favoriser la collaboration interfonctionnelle, à influencer les résultats et à gérer des projets avec de multiples intervenants.
- Expertise technique : Solides compétences en analyse fondée sur des données et en création de rapports (Excel, PowerPoint) et expérience en production de données à l'aide d'outils de gestion des relations avec la clientèle, de Power BI et de plateformes semblables.
- Communication : Excellentes compétences en matière d'animation, de présentation et de communications interpersonnelles pour motiver et mobiliser les équipes.
- Qualités personnelles : Esprit d'équipe, passion pour la résolution de problèmes et enthousiasme pour l'innovation, la collaboration et le soutien d'une équipe déterminée à accomplir un travail utile dans le domaine de l'oncologie.

Compétences souhaitées

- Connaissances : Compréhension approfondie de la dynamique du marché de l'oncologie et des besoins des clients, un atout. Bonne connaissance des systèmes de soins de santé canadiens et des systèmes de remboursement en oncologie fortement souhaitable.
- Langues : Bilinguisme (français et anglais), un atout.

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

Canada

站点

Montreal

Company / Legal Entity

CA04 (FCRS = CA004) NOVARTIS PHARMA CANADA INC.

Alternative Location 1

Toronto, Canada

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

CDI

Shift Work

No

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10053445

Gestionnaire, Op é rations des ventes et ex é cution

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10053445-gestionnaire-operations-des-ventes-et-execution-fr-ca>

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://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/fr-CA/NovartisCareers/job/Montreal/Sales-Operations-and-Execution-ManagerREQ-10053445-1>
5. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/fr-CA/NovartisCareers/job/Montreal/Sales-Operations-and-Execution-ManagerREQ-10053445-1>