

Sr. FE BP Manager

Job ID
REQ-10064337

10月 08, 2025

China

摘要

Handeln Sie als Geschäftspartner von Sales Force Effectiveness für die Vertriebsführer, indem Sie Sales Force Effectiveness-Ergebnisse entwerfen und implementieren, einschließlich der Messung von Produktzugriff und Vertriebsleistung, Segmentierung & Targeting, Kontoplanung, Incentive-Berechnung, CRM-Systemmanagement und der Erstellung von Erkenntnissen durch Marktanalysen. Tragen Sie zur Definition einer Roadmap bei, wie Sie sich in Zukunft durch Vertriebseffizienz und Effizienz auszeichnen können. Verfolgen Sie alle relevanten KPIs und Vertriebsleistungen in standardisierter Weise und können Sie zukünftige Anforderungen des Marktes erfüllen.

About the Role

Major Accountabilities

Verwalten des Sales Force Effectiveness-Teams oder leiten Sie einen wichtigen Prozess/Service innerhalb des Teams

- Infrastruktur und Systeme in enger Abstimmung mit dem Regional Commercial Excellence Team (CRM, Analytics, Dashboards, Insights, etc.) einrichten und eine hohe Datenqualität und -nutzung sicherstellen
- Implementierung standardisierter Sales Force Effectiveness-Systeme, Tools, Analysen, Performance-Dashboards und quantitativer und qualitativer KPIs
- Manage Field Force Produktivität und Verbesserung der Qualität und Transparenz der Ressourcenallokation Entscheidungsfindung durch Targeting und Segmentierung, Gebietsplanung / Ausrichtung, Field Force Kapazitätsplanung, Produktzuweisung, CallPlan-Design und Überwachung, Kontoplanung und Kundenakquise Strategien und Aktionspläne, Leistungsmessung, Überwachung und Field Force ROI-Analyse
- Wartung des CRM-Systems einschließlich Datenextraktion und Überwachung von KAM-Standards
- Die systematische Generierung von Erkenntnissen vorantreiben und Empfehlungen für das Unternehmen generieren
- Sicherstellung der Zusammenstellung und monatlichen Analyse von Marktdaten
- Erstellung einer Ad-hoc-Markt-, Produkt- und Unternehmensanalyse auf Basis interner und externer Daten
- Erstellen von Präsentationen für das Vertriebsleitungsteam
- Entwicklung, Aktualisierung und Überwachung von Field Force-Incentive-Systemen
- Ausrichtung strategischer Unternehmens- und Geschäftsbereichsziele an Vertriebs- und Promotionsplänen und Anreizsystemen
- Unterstützung von Projekten für den Geschäftsbereich, die Ressourcenallokation beinhalten (z. B. Startplanung)
- Meldung von technischen Beschwerden / unerwünschten Ereignissen / Sonderfallszenarien im Zusammenhang mit Novartis-Produkten innerhalb von 24 Stunden nach Erhalt
- Verteilung von Vermarktungsmustern (falls zutreffend)

Key Performance Indicators

Handeln Sie als Geschäftspartner von Sales Force Effectiveness für die Vertriebsführer, indem Sie Sales Force Effectiveness-Ergebnisse entwerfen und implementieren, einschließlich der Messung von Produktzugriff und Vertriebsleistung, Segmentierung & Targeting, Kontoplanung, Incentive-Berechnung, CRM-Systemmanagement und der Erstellung von Erkenntnissen durch Marktanalysen. Tragen Sie zur Definition einer Roadmap bei, wie Sie sich in Zukunft durch Vertriebseffizienz und Effizienz auszeichnen können. Verfolgen Sie alle relevanten KPIs und Vertriebsleistungen in standardisierter Weise und können Sie zukünftige Anforderungen des Marktes erfüllen.

Work Experience

Kaufmännische Erfahrung und / oder Führungserfahrung im Gesundheitswesen
Vertrieb im Gesundheitswesen / Pharma / verwandten Geschäftsbereichen

Skills

Bi (Business Intelligence)
Geschäftliche Analyse
Business-Dashboards
Kapazitätsplanung
Kühsysteme
Strategien zur Kundenakquise
Kundenbindung

Kundendienst
Datenextraktion
Datenqualität
Management-Fähigkeiten
Merchandising
Leistungsmessung
Salesforce Crm
Sicherheitsrichtlinien
Selbstmotiviert

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
Shanghai (Shanghai)

Company / Legal Entity
CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Regul ä r

Shift Work
No

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10064337

Sr. FE BP Manager

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10064337-sr-fe-bp-manager-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-10064337
5. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10064337