

Sr. FE BP Manager

Job ID
REQ-10064337

10月 08, 2025

China

摘要

Actúe como socio comercial de efectividad de la fuerza de ventas para los líderes de ventas diseñando e implementando entregables de efectividad de fuerza de ventas, incluyendo la medición del acceso al producto y el rendimiento de las ventas, segmentación y segmentación, planificación de cuentas, cálculo de incentivos, gestión de sistemas CRM y creación de información a través del análisis del mercado. Contribuir a la definición de una hoja de ruta sobre cómo sobresalir a través de la eficacia y eficiencia de las ventas en el futuro. Realice un seguimiento de todos los KPI relevantes y el rendimiento de las ventas de forma estandarizada y pueda cumplir con los requisitos futuros del mercado.

About the Role

Major Accountabilities

-Gestione el equipo de efectividad de la fuerza de ventas o lidere un proceso/servicio clave dentro

del equipo

- Configure la infraestructura y los sistemas en estrecha alineación con el equipo de Excelencia Comercial Regional (CRM, Analytics, Dashboards, Insights, etc.) y garantice una alta calidad y utilización de los datos
- Implementar sistemas, herramientas, análisis, paneles de rendimiento y KPI cuantitativos y cualitativos
- Gestione la productividad de field force y mejore la calidad y transparencia de la toma de decisiones de asignación de recursos mediante la segmentación y segmentación, el diseño/alineación del territorio, la planificación de la capacidad de field force, la asignación de productos, el diseño y monitoreo del plan de llamadas, la planificación de cuentas y las estrategias y planes de acción de adquisición de clientes, la medición del rendimiento, la supervisión y el análisis del ROI de Field Force
- Mantenimiento del sistema CRM, incluida la extracción de datos y la supervisión de las normas KAM
- Impulsar la generación sistemática de información y generar recomendaciones para el negocio
- Garantizar la compilación y el análisis mensual de los datos de mercado
- Creación de análisis ad hoc de mercado, productos y negocios basados en datos internos y externos
- Crear presentaciones para el equipo de liderazgo de ventas
- Desarrollar, actualizar y monitorear los sistemas de incentivos field force
- Alinear los objetivos estratégicos de empresa y unidad de negocio con planes de ventas y promoción y planes de incentivos
- Proyectos de apoyo para la unidad de negocio que implican la asignación de recursos (por ejemplo, planificación de lanzamientos)
- Notificación de quejas técnicas / eventos adversos / escenarios de casos especiales relacionados con los productos Novartis dentro de las 24 horas posteriores a la recepción
- Distribución de muestras de comercialización (cuando proceda)

Key Performance Indicators

Actúe como socio comercial de efectividad de la fuerza de ventas para los líderes de ventas diseñando e implementando entregables de efectividad de fuerza de ventas, incluyendo la medición del acceso al producto y el rendimiento de las ventas, segmentación y segmentación, planificación de cuentas, cálculo de incentivos, gestión de sistemas CRM y creación de información a través del análisis del mercado. Contribuir a la definición de una hoja de ruta sobre cómo sobresalir a través de la eficacia y eficiencia de las ventas en el futuro. Realice un seguimiento de todos los KPI relevantes y el rendimiento de las ventas de forma estandarizada y pueda cumplir con los requisitos futuros del mercado.

Work Experience

Experiencia comercial y/o de liderazgo en Sanidad
Ventas en Sanidad / Farmacia / negocios relacionados

Skills

Bi (Inteligencia de Negocios)
Análisis de Negocios
Tableros de negocios
Planificación de la capacidad

Sistemas de enfriamiento
Estrategias de adquisición de clientes
Retención de clientes
Servicio al cliente
Extracción de datos
Calidad de los datos
Habilidades gerenciales
Merchandising
Medición del rendimiento
Salesforce Crm
Políticas de seguridad
Automotivado

Language

Inglés

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

Regular

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-es-es>

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