Sr. FE BP Manager

Job ID
REQ-10064337

10月 08, 2025

China

摘要

Agir en tant que partenaire commercial efficacit é de la force de vente pour les dirigeants commerciaux en concevant et en mettant en œuvre des livrables d ' efficacit é de la force de vente, y compris la mesure de l ' acc è s aux produits et la performance des ventes, la segmentation et le ciblage, la planification des comptes, le calcul des incitations, la gestion du syst è me CRM et la cr é ation d ' informations gr â ce à l ' analyse du march é . Contribuer à la d é finition d ' une feuille de rout sur la fa ç on d ' exceller gr â ce à l ' efficacit é des ventes et l ' efficacit é à l ' avenir. Suivez tous les indicateurs cl é s de performance pertinents et les performances des ventes d ' une mani è re normalis é e et ê tre en mesure de se conformer aux exigences futures du march é .

About the Role

Major Accountabilities

~G é rer l ' é quipe efficacit é de la force de vente ou diriger un processus/service cl é au sein de l ' é quipe

-Configurer l ' infrastructure et les syst è mes en é troite harmonie avec l ' é quipe d ' excellence commerciale r é gionale (CRM, Analytics, Dashboards, Insights, etc.) et assurer une qualit é et une utilisation é lev é es des donn é es
-Mettre en œuvre des syst è mes, des outils, des analyses, des tableaux de bord de performance et des indicateurs de performance quantitatifs et qualitatifs
-G é rer la productivit é de la Force sur le terrain et am é liorer la qualit é et la transparence de la prise de d é cisions en mati è re d ' allocation des ressources en ciblant et en segmentant, en concevant et en alignant le territoire, en plan de capacit é de la Force sur le terrain, en allocation de produits, en conception et en surveillance des plans d ' appels, en plan d ' appels et en plans d ' action en mati è re de planification des comptes et d ' acquisition de clients, en mesure du rendement, en surveillant et en effectuant l ' analyse du retour sur investissement sur le terrain.
-Maintenance du syst è me CRM incluant l ' extraction de donn é es et la surveillance des normes KAM
-Stimuler la g é n é ration syst é matique d ' id é es et g é n é rer des recommandations pour l ' entreprise
-Assurer la compilation et l ' analyse mensuelle des donn é es du march é
-Cr é ation d ' analyses de march é , de produits et d ' entreprises ad hoc bas é es sur des donn é es internes et externes
-Cr é er des pr é sentations pour l ' é quipe de direction des ventes
-D é velopper, mettre à niveau et surveiller les syst è mes d ' incitation de la Force sur le terrain
-Aligner les objectifs strat é giques de l ' entreprise et de l ' unit é commerciale sur les plans de vente et de promotion et les programmes d ' incitation
-Appuyer les projets de l ' unit é d ' affaires qui impliquent l ' affectation des ressources (p. ex. planification du lancement)
-D é claration des plaintes techniques / é v é nements ind é sirables / sc é narios de cas particuliers li é s aux produits Novartis dans les 24 heures suivant leur r é ception
-Distribution d ' é chantillons de commercialisation (le cas é ch é ant)

Key Performance Indicators

Agir en tant que partenaire commercial efficacit é de la force de vente pour les dirigeants commerciaux en concevant et en mettant en œuvre des livrables d ' efficacit é de la force de vente, y compris la mesure de l ' acc è s aux produits et la performance des ventes, la segmentation et le ciblage, la planification des comptes, le calcul des incitations, la gestion du syst è me CRM et la cr é ation d ' informations gr â ce à l ' analyse du march é . Contribuer à la d é finition d ' une feuille de rout sur la fa ç on d ' exceller gr â ce à l ' efficacit é des ventes et l ' efficacit é à l ' avenir. Suivez tous les indicateurs cl é s de performance pertinents et les performances des ventes d ' une mani è re normalis é e et ê tre en mesure de se conformer aux exigences futures du march é .

Work Experience

-Exp é rience commerciale et / ou exp é rience de leadership en sant é
-Ventes dans le secteur de la sant é / pharmaceutique / activit é s connexes

Skills

-Bi (Business Intelligence)
-Analyse d'affaires
-Tableaux de bord d'entreprise
-Planification de la capacit é
-Syst è mes de refroidissement
-Strat é gies d'acquisition de clients

Fid é lisation de la client è le
Service client
Extraction de donn é es
Qualit é des donn é es
Comp é tences en gestion
Marchandisage
Mesure du rendement
Interface client client (CRM) Salesforce
Politiques de s é curit é
Motiv é

Language

Anglais

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
CDI

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-fr-fr

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?jobnumber=REQ-10064337
5. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10064337