

Sr. FE BP Manager

Job ID
REQ-10064337

10月 08, 2025

China

摘要

Agire come partner commerciale Sales Force Effectiveness per i leader di vendita progettando & implementando i risultati finali sales force effectiveness tra cui la misurazione dell'accesso ai prodotti e delle prestazioni di vendita, segmentazione & targetting, pianificazione dell'account, calcolo degli incentivi, gestione del sistema CRM e creazione di informazioni dettagliate attraverso l'analisi di mercato. Contribuisci alla definizione di una roadmap su come eccellere attraverso l'efficacia e l'efficienza delle vendite in futuro. Monitora tutti i KPI e le prestazioni di vendita pertinenti in modo standardizzato ed essere in grado di soddisfare i requisiti futuri del mercato.

About the Role

Major Accountabilities

- Gestire il team sales force effectiveness o guidare un processo/servizio chiave all'interno del team
- Configurare infrastrutture e sistemi in stretto allineamento con il team regional commercial

excellence (CRM, Analytics, Dashboards, Insights, ecc.) e garantire un'elevata qualità e utilizzo dei dati

-Implementare sistemi standardizzati di efficacia della forza vendita, strumenti, analisi, dashboard delle prestazioni e KPI quantitativi e qualitativi

-Gestire la produttività di Field Force e migliorare la qualità e la trasparenza del processo decisionale di allocazione delle risorse mirando e segmentando, progettazione / allineamento del territorio, pianificazione della capacità field force, allocazione del prodotto, progettazione e monitoraggio del piano di chiamata, pianificazione dell'account e strategie e piani d'azione di acquisizione dei clienti, misurazione delle prestazioni, monitoraggio e analisi del ROI field force

-Manutenzione del sistema CRM, compresa l'estrazione dei dati e il monitoraggio degli standard KAM

-Guida la generazione sistematica di approfondimenti e genera raccomandazioni per l'azienda

-Garantire la compilazione e l'analisi mensile dei dati di mercato

-Creazione di analisi ad hoc di mercato, di prodotto e di business basate su dati interni ed esterni

-Creare presentazioni per il team di leadership di vendita

-Sviluppare, aggiornare e monitorare i sistemi di incentivazione Field Force

-Allineare gli obiettivi strategici dell'azienda e della Business Unit con i piani di vendita e promozione e gli schemi di incentivazione

-Progetti di supporto per la business unit che comportano l'allocazione delle risorse (ad es. pianificazione del lancio)

-Segnalazione di reclami tecnici / eventi avversi / scenari di casi speciali relativi ai prodotti Novartis entro 24 ore dal ricevimento

-Distribuzione di campioni di marketing (se del caso)

Key Performance Indicators

Agire come partner commerciale Sales Force Effectiveness per i leader di vendita progettando & implementando i risultati finali sales force effectiveness tra cui la misurazione dell'accesso ai prodotti e delle prestazioni di vendita, segmentazione & targeting, pianificazione dell'account, calcolo degli incentivi, gestione del sistema CRM e creazione di informazioni dettagliate attraverso l'analisi di mercato. Contribuisce alla definizione di una roadmap su come eccellere attraverso l'efficacia e l'efficienza delle vendite in futuro. Monitora tutti i KPI e le prestazioni di vendita pertinenti in modo standardizzato ed essere in grado di soddisfare i requisiti futuri del mercato.

Work Experience

Esperienza commerciale e/o di leadership nel settore sanitario

Vendite nel settore sanitario/farmaceutico/affine

Skills

Bi (Business Intelligence)

Analisi aziendale

Dashboard aziendali

Pianificazione della capacità

Sistemi di raffreddamento

Strategie di acquisizione dei clienti

Fidelizzazione

Servizio clienti

Estrazione dei dati

Qualità dei dati
Competenze gestionali
Merchandising
Misurazione delle prestazioni
Salesforce Crm
Criteri di sicurezza
Auto-motivato

Language

Inglese

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
Regolare

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-it-it>

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