Sr. FE BP Manager

Job ID
REQ-10064337

10月 08, 2025

China

摘要

営業担当者のビジネスパートナーとして、製品アクセスと販売実績の測定、セグメンテーションとターゲティング、アカウント計画、インセンティブ計算、CRMシステム管理、市場分析によるインサイトの作成など、Sales Force の効果の成果物を設計および実装します。今後の販売効率と効率性を通じて、いかに優れた方法を示すロードマップの定義に貢献します。関連するすべての KPI と販売実績を標準化された方法で追跡し、市場の将来の要件に準拠できます。

About the Role

Major Accountabilities

~営業力の効果チームを管理するか、チーム内の主要なプロセス/サービスをリードする
~地域のコマーシャル・エクセレンス・チーム(CRM、分析、ダッシュボード、インサイトなど)と密接に連携したインフラストラクチャとシステムの構築と、高いデータ品質と利用率の確保
~標準化された営業力の効果システム、ツール、分析、パフォーマンス

ダッシュボード、定量的および定性的な KPI を実装する
~フィールドフォースの生産性を管理し、ターゲティングとセグメンテーション、テリトリー設計/アライメント、フィールドフォース容量計画、製品割り当て、コールプランの設計と監視、アカウント計画と顧客獲得戦略と行動計画、パフォーマンス測定、モニタリング、フィールドフォースROI分析により、リソース割り当ての意思決定の品質と透明性を向上させます。
~データ抽出やKAM規格のモニタリングを含むCRMシステムのメンテナンス
~体系的な洞察の生成を推進し、ビジネスに関する推奨事項を生成する
~市場データのコンパイルと月次分析の確保
~内部データと外部データに基づくアドホック市場、製品、ビジネス分析の創出
~営業リーダーシップチーム向けプレゼンテーションの作成
~フィールドフォースインセンティブシステムの開発、アップグレード、監視
~戦略的企業と事業単位の目標を販売促進計画およびインセンティブスキームに合わせる
~リソースの割り当てに関連する部署のプロジェクトをサポートする (例: 起動計画)
~受領後24時間以内にノバルティス製品に関連する技術的苦情/有害事象/特殊事例の報告
~マーケティングサンプルの配布(該当する場合)

Key Performance Indicators

営業担当者のビジネスパートナーとして、製品アクセスと販売実績の測定、セグメンテーションとターゲティング、アカウント計画、インセンティブ計算、CRMシステム管理、市場分析によるインサイトの作成など、Sales Force の効果の成果物を設計および実装します。今後の販売効率と効率性を通じて、いかに優れた方法を示すロードマップの定義に貢献します。関連するすべての KPI と販売実績を標準化された方法で追跡し、市場の将来の要件に準拠できます。

Work Experience

~ヘルスケア業界での商業経験および/またはリーダーシップの経験
~ヘルスケア/ファーマ/関連ビジネスにおける営業

Skills

~Bi (ビジネスインテリジェンス)
~ビジネス分析
~ビジネスダッシュボード
~キャパシティプランニング
~冷却システム
~顧客獲得戦略
~顧客維持率
~カスタマーケア
~データ抽出
~データ品質
~マネジメントスキル
~マーチャンダイジング
~パフォーマンス測定
~Salesforce Crm
~セキュリティポリシー
~自発的

Language

英語

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-ja-jp

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