

Sr. FE BP Manager

Job ID
REQ-10064337

10月 08, 2025

China

摘要

Fungeren als een Sales Force Effectiveness business partner voor de verkoopleiders door het ontwerpen en implementeren van Sales Force Effectiveness deliverables, waaronder het meten van producttoegang en verkoopprestaties, segmentatie & targeting, accountplanning, incentiveberekening, CRM-systeembeheer en het creëren van inzichten door middel van marktanalyse. Draag bij aan de definitie van een roadmap over hoe je in de toekomst kunt uitblinken door verkoopeffectiviteit en efficiëntie. Volg alle relevante KPI's en verkoopprestaties op een gestandaardiseerde manier en kan voldoen aan toekomstige eisen van de markt.

About the Role

Major Accountabilities

• Het Sales Force Effectiveness-team beheren of een belangrijk proces/service binnen het team leiden

- Infrastructuur en systemen in nauwe afstemming met het Regional Commercial Excellence-team (CRM, Analytics, Dashboards, Insights, enz.) instellen en zorgen voor een hoge gegevenskwaliteit en -gebruik
- Implementeer gestandaardiseerde Sales Force Effectiveness-systemen, tools, analyses, prestatiedashboards en kwantitatieve en kwalitatieve KPI's
- Beheer de productiviteit van Field Force en verbeter de kwaliteit en transparantie van de besluitvorming over resourcetoewijzing door targetting en segmentatie, gebiedsontwerp / uitlijning, Field Force-capaciteitsplanning, producttoewijzing, ontwerp en monitoring van oproepplannen, accountplanning en strategie en actieplannen voor klantacquisitie, prestatiemeting, monitoring en Field Force ROI-analyse
- Onderhoud van CRM-systeem inclusief data-extractie en monitoring van KAM-standaarden
- Stimuleer het systematisch genereren van inzichten en het genereren van aanbevelingen voor het bedrijf
- Zorgen voor de samenstelling en maandelijkse analyse van marktgegevens
- Opzetten van ad hoc markt-, product- en bedrijfsanalyse op basis van interne en externe data
- Presentaties maken voor het sales leadership team
- Ontwikkelen, upgraden en monitoren van Field Force incentive systemen
- Strategische bedrijfs- en business unitdoelstellingen afstemmen op verkoop- en promotieplannen en stimuleringsregelingen
- Ondersteuningsprojecten voor de business unit die betrekking hebben op resourcetoewijzing (bijv. lanceringsplanning)
- Melding van technische klachten / bijwerkingen / scenario's voor speciale gevallen met betrekking tot Novartis-producten binnen 24 uur na ontvangst
- Distributie van monsters voor het in de handel brengen (indien van toepassing)

Key Performance Indicators

Fungeren als een Sales Force Effectiveness business partner voor de verkoopleiders door het ontwerpen en implementeren van Sales Force Effectiveness deliverables, waaronder het meten van producttoegang en verkoopprestaties, segmentatie & targetting, accountplanning, incentiveberekening, CRM-systeembeheer en het creëren van inzichten door middel van marktanalyse. Draag bij aan de definitie van een roadmap over hoe je in de toekomst kunt uitblinken door verkoopheffektiviteit en efficiëntie. Volg alle relevante KPIs en verkoopprestaties op een gestandaardiseerde manier en kan voldoen aan toekomstige eisen van de markt.

Work Experience

Commerciële ervaring en/of leidinggevende ervaring in de gezondheidszorg
Verkoop in de gezondheidszorg / farma / aanverwante zaken

Skills

Bi (Business Intelligence)
Bedrijfsanalyse
Zakelijke dashboards
Capaciteitsplanning
Koelsystemen
Strategieën voor klantenwerving
Klantenbinding
Klantenservice

Extractie van gegevens
Kwaliteit van de gegevens
Management vaardigheden
Merchandising
Prestatiemeting
Salesforce Crm
Beveiligingsbeleid
Zelf gemotiveerd

Language

Engels

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
Regelmatig

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-nl-nl>

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>