

Sr. FE BP Manager

Job ID
REQ-10064337

10月 08, 2025

China

摘要

Действуйте в качестве бизнес-партнера по эффективности разработки и реализации результатов по эффективности к продукции и эффективности продаж, сегментации и таргетинга, расчета стимулов, управления CRM-системой и создания рыночной аналитики. Внесите свой вклад в определение соответствующих KPI и показатели продаж стандартизировать соответствовать будущим требованиям рынка.

About the Role

Major Accountabilities

~Управление группой эффективности отдела продаж или

процессом/службой в команде

- Настройка инфраструктуры и систем в тесном соответствии с требованиями коммерческого мастерства (CRM, Analytics, Dashboards, Insights и т.д.) и с качеством и использованием данных
- Внедрение стандартизированных систем эффективности и производительности панелей мониторинга производительности и количественных показателей
- Управление производительностью полевых сил и повышение эффективности принятия решений о распределении ресурсов путем таргетирования, проектирования территории/выравнивания, планирования, оптимизации распределения продукции, разработки и мониторинга планов продаж, стратегий и планов действий по приобретению клиентов, оптимизации мониторинга и анализа рентабельности инвестиций по продуктам
- Обслуживание CRM-системы, включая нормы извлечения данных
- Стимулировать систематическое поколение аналитических отчетов для бизнеса
- Обеспечение компиляции и ежемесячного анализа рыночных данных
- Создание специального анализа рынка, продукта и бизнес-единицы
- Создание презентаций для команды менеджеров по продажам
- Разработка, модернизация и мониторинг систем стимулирования продаж
- Согласовать стратегические цели компании и бизнес-единицы с планом продвижения и схемами стимулирования
- Поддержка проектов для бизнес-подразделения, связанных с новыми продуктами (например, планирование запуска)
- Сообщение о технических жалобах / неблагоприятных событиях, связанных с продуктами Novartis в течение 24 часов с момента выявления
- Распространение маркетинговых образцов (если применимо)

Key Performance Indicators

Действуйте в качестве бизнес-партнера по эффективности продаж, разработке и реализации результатов по эффективности продаж, к производству и эффективности продаж, сегментации и таргетированию, расчета стимулов, управления CRM-системой и создания аналитики рыночной аналитики. Внесите свой вклад в определение ключевых показателей эффективности продаж и эффективности в будущем, соответствующие KPI и показатели продаж стандартизированной системы, соответствовать будущим требованиям рынка.

Work Experience

Коммерческий опыт и/или опыт руководящей работы в сфере продаж в здравоохранении / фармацевтике / смежном бизнесе

Skills

Bi (Бизнес-аналитика)

Бизнес-анализ

Бизнес-дашборды

Планирование ресурсов

Системы охлаждения
Стратегии привлечения клиентов
Взаимодействие с клиентами
Обслуживание клиентов
Извлечение данных
Качество данных
Управленческие навыки
Мерчендайзинг
Измерение производительности
Salesforce Crm
Политики безопасности
Целеустремленность

Language

Английский

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-ru-ru>

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