

Sr. FE BP Manager

Job ID
REQ-10064337

10月 08, 2025

China

摘要

Deluje kot poslovni partner prodajnih sil uspešnosti za vodje prodaje z oblikovanjem & izvajanjem Sales Force učinkovito zagotavljanje učinkovitosti, vključno z meritvijo dostopa do izdelkov in prodajne uspešnosti, segmentacija & ciljanje, načrtovanje računov, spodbujevanje izračun, CRM upravljanje sistema & ustvarjanje vpogledov s tržno analitiko. Prispevati k opredelitvi načrta o tem, kako se v prihodnosti odličiti s prodajno učinkovitostjo in učinkovitostjo. Spremljajte vse ustrezne KPI-je in prodajne uspešnosti na standardiziran način in lahko izpolnujete prihodnje zahteve trga.

About the Role

Major Accountabilities

Upravljanje ekipo za učinkovitost prodajnih sil ali vodite ključni proces/storitev znotraj skupine
Infrastruktura in sistemi za nastavitve v tesnem usklajevanju z regionalno ekipo za poslovno odličnost (CRM, Analytics, Nadzorne plošče, vpogledi itd.) ter zagotovijo visoko kakovost in uporabo

podatkov

- ~Izvajanje standardiziranih sistemov u č inkovitosti prodajnih sil, orodij, analitike, nadzornih plo š č za delovanje ter kvantitativnih in kvalitativnih KPI-jev
- ~Upravljanje produktivnosti field Force ter izboljš anje kakovosti in preglednosti odlo č anja o dodelitvi virov z usmerjanjem in segmentacijo, na č rtovanjem/ poravnavo ozemlja, na č rtovanjem zmogljivosti terenskih sil, dodeljevanjem proizvodov, na č rtovanjem in spremljanjem na č rta klica, na č rtovanjem ra č unov in strategijami za prevzem strank ter akcijskimi na č rti, merjenjem uspe š nosti, spremljanjem in analizo ROI terenskih sil
- ~Vzdrž evanje sistema CRM, vklju č no z ekstrakcijo podatkov in spremljanjem kam standardov
- ~Pognati sistemati č no ustvarjanje vpogledov in ustvarjanje priporo č il za podjetja
- ~Zagotavljanje zbiranja in mese č ne analize tr ž nih podatkov
- ~Oblikovanje ad hoc tr ž nih, produktnih in poslovnih analiz, ki temeljijo na notranjih in zunanjih podatkih
- ~Ustvarjanje predstavitev za vodilno skupino prodaje
- ~Razvoj, nadgradnja in spremljanje sistemov za spodbujanje sile na terenu
- ~Uskladiti cilje strate š kega podjetja in poslovne enote s prodajnimi in promocijskimi na č rti ter shemami spodbud
- ~Podporni projekti za poslovno enoto, ki vklju č ujejo dodelitev virov (npr. na č rtovanje zagona)
- ~Poro č anje o tehni č nih prito ž bah / ne ž elenih dogodkih / scenarijih posebnih primerov, povezanih z Novartis izdelki v roku 24 ur po prejemu
- ~Distribucija vzorcev tr ž enja (kjer je primerno)

Key Performance Indicators

Deluje kot poslovni partner prodajnih sil uspe š nosti za vodje prodaje z oblikovanjem & izvajanjem Sales Force U č inkovito zagotavljanje u č inkovitosti, vklju č no z meritvijo dostopa do izdelkov in prodajne uspe š nosti, segmentacija & ciljanje, na č rtovanje ra č unov, spodbujevanje izra č un, CRM upravljanje sistema & ustvarjanje vpogledov s tr ž no analitiko. Prispevati k opredelitvi na č rta o tem, kako se v prihodnosti odli č iti s prodajno u č inkovitostjo in u č inkovitostjo. Spremljajte vse ustrezne KPI-je in prodajne uspe š nosti na standardiziran na č in in lahko izpolnujete prihodnje zahteve trga.

Work Experience

Komercialne izku š nje in/ali vodstvene izku š nje v zdravstvu
Prodaja v zdravstvu / farmaciji / povezanih dejavnostih

Skills

Bi (poslovno obve š č anje)
Analiza poslovanja
Poslovne nadzorne plo š č e
Na č rtovanje zmogljivosti
Hladilni sistemi
Strategije pridobivanja strank
Ohranjanje strank
Skrb za stranke
Pridobivanje podatkov
Kakovost podatkov
Vodstvene sposobnosti
Trgovanje

Merjenje uspešnosti
Salesforce Crm
Varnostne politike
Samomotivirani

Language

Angleščina

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
Redni sodelavec

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-sl-si>

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>