

Sr. FE BP Manager

Job ID
REQ-10064337

10月 08, 2025

China

摘要

Ür ü n eri ŝ imi ve sat ı ŝ performans ı n ı ö l ç me, segmentasyon ve Hedefleme, hesap planlamas ı , te hesaplamas ı , CRM sistem y ö netimi ve pazar analiti ğ i arac ı l ı ğ ı yla i ç g ö r ü ler olu ŝ turma dahil olr ü zere Sat ı ŝ G ü c ü Etkinli ğ i teslim edilebilirleri tasarlayarak ve uygulayarak sat ı ŝ liderlerine Sat ı ŝ Etkinli ğ i i ŝ orta ğ ı olarak hareket edin. Gelecekte sat ı ŝ etkinli ğ i ve verimlili ğ i ile nas ı l ü st ü nl ü k sa ğ layaca ğ ı na dair bir yol haritas ı n ı n tan ı m ı na katk ı da bulunun. İ lgili t ü m KPI'lar ı ve sat ı ŝ performans ı n ı standart bir ŝ ekilde takip edin ve pazar ı n gelecekteki gereksinimlerine uyabilirsiniz.

About the Role

Major Accountabilities

- Sat ı ŝ Ekibi Etkinli ğ i ekibini y ö netme veya ekip i ç inde ö nemli bir i ŝ leme/hizmete liderlik etmesi
- B ö lgesel Ticari M ü kemmelik ekibiyle (CRM, Analitik, Panolar, İ ç g ö r ü ler vb.) yak ı n uyum i ç inde altyap ı ve sistemlerin kurulumu ve y ü ksek veri kalitesi ve kullan ı m ı sa ğ lanmas ı

-Standartlaştırılmış Satış G¼¼ Etkinliği sistemleri, araları , analizleri, performans panoları ve nitel KPI'ları uygulayın

-Hedef ve segmentasyon, b¼ge tasarımı / hizalaması , Saha G¼¼ kapasite planlaması , ¼r¼n tahağrı planı tasarımı ve izlenmesi, hesap planlaması ve m¼řteri kazanım stratejileri ve eylem planı performans ¼l¼m¼ , izleme ve Saha G¼¼ yatırımların getirisi analizi ile Saha G¼¼ verimliliğini y¼kalamak

-Veri karma ve KAM standartlarını izleme dahil CRM sisteminin bakımı

-Sistematii¼r¼ler¼retmeyi ve işletmeiin ¼neriler oluşturmayı y¼nlendirin

-Piyasa verilerinin derlenmesini ve aylık analizini sağlamak

-İ ve dış verilere dayalı geici pazar, ¼r¼n ve iř analizinin oluşturulması

-Satış liderliği ekibi iin sunular oluşturma

-Saha G¼¼ teşvik sistemleri geliştirmek, y¼kseltmek ve izlemek

-Stratejik şirket ve İř Birimi hedeflerini satış ve promosyon planları ve teşvik programları yla uyumlaştırma

-Departman iin kaynak tahsisi ieren projeleri destekleyin (¼r. başlatma planlaması)

-Novartis ¼r¼nleriyle ilgili teknik şikayetlerin / olumsuz olayları n / ¼zel durum senaryolarını n alı ndı ktan sonraki 24 saat iinde raporlanması

-Pazarlama ¼rneklemlerinin dağıtımı (uygun olduğunda)

Key Performance Indicators

¼r¼n erişimi ve satış performansını ¼lme, segmentasyon ve Hedefleme, hesap planlaması , teşvik planlaması , CRM sistem y¼netimi ve pazar analitiği aracılığıyla i¼r¼ler oluşturma dahil olarak ¼zere Satış G¼¼ Etkinliği teslim edilebilirleri tasarlayarak ve uygulayarak satış liderlerine Satış Etkinliği iř ortağı olarak hareket edin. Gelecekte satış etkinliği ve verimliliği ile nasıl ¼st¼nl¼k sağlayacağına dair bir yol haritasını n tanımlayın ve katkıda bulunun. İlgili tüm KPI'ları ve satış performansını standart bir şekilde takip edin ve pazarın gelecekteki gereksinimlerine uyabilirsiniz.

Work Experience

Sağlıklı sekt¼r¼nde ticari deneyim ve/veya liderlik deneyimi

Sağlıklı Hizmetleri / İla / ilgili sekt¼rlerde satış

Skills

İř Zekası

İř Analizi

İř Panoları

Kapasite Planlaması

Soğutma Sistemleri

M¼řteri Edinme Stratejileri

M¼řteri katıllımı

M¼řteri Hizmetleri

Veri karma

Veri Kalitesi

Y¼netim Becerileri

Ticaret

Performans ¼l¼m¼

Satış G¼¼ (CRM)

G¼venlik Politikaları

Hedef Odaklılık

Language

English

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
Kadrolu

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-tr-tr>

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>