

Sr. FE BP Manager

Job ID
REQ-10064337

10月 08, 2025

China

摘要

通过设计和实施销售力量有效性可交付产品,包括衡量产品访问和销售绩效、细分和定位、客户计划、激励计算、CRM 系统管理以及通过市场分析创建见解,作为销售领导者的有效性业务合作伙伴。有助于制定路线图,说明未来如何通过销售效率和效率脱颖而出。以标准化的方式跟踪所有相关的 KPI 和销售业绩,并能够满足市场的未来要求。

About the Role

Major Accountabilities

- 管理销售队伍有效性团队或领导团队内的关键流程/服务
- 与区域商业卓越团队 CRM、分析、仪表板、Insights 等紧密结合,设置基础设施和系统,确保高数据质量和利用率
- 实施标准化的销售队伍效能系统、工具、分析、性能仪表板以及定量和定性 KPI
- 通过定位和细分、区域设计/对齐、现场部队能力规划、产品分配、呼叫计划设计和监控、账户规划

和客户获取战略和行动计划、绩效测量、监测和现场部队投资回报率分析，管理现场部队生产力，提高资源配置决策的质量和透明度

- CRM 系统的维护，包括数据提取和监控 KAM 标准
- 推动系统地生成见解并为企业生成建议
- 确保市场数据的汇编和月度分析
- 根据内部和外部数据创建特别市场、产品和业务分析
- 为销售领导团队创建演示文稿
- 开发、升级和监控战地部队激励系统
- 将战略公司和业务单位目标与销售和促销计划以及激励计划相协调
- 涉及资源分配的业务单元的支持项目如启动规划）
- 收到后 24 小时内报告与诺华产品相关的技术投诉/不良事件/特殊情况
- 营销样本的分发适用）

Key Performance Indicators

通过设计和实施销售力量有效性可交付产品，包括衡量产品访问和销售绩效、细分和定位、客户计划、激励计算、CRM 系统管理以及通过市场分析创建见解，作为销售领导者的有效性业务合作伙伴。有助于制定路线图，说明未来如何通过销售效率和效率脱颖而出。以标准化的方式跟踪所有相关的 KPI 和销售业绩，并能够满足市场的未来要求。

Work Experience

商业经验和/或医疗卫生领域的领导经验
保健/制药/相关业务的销售

Skills

BI商业智能)
业务分析
业务仪表盘
容量规划
冷却系统
客户获取策略
客户维系
顾客服务
数据提取
数据质量
管理技能
销售
绩效评估
Salesforce 客户关系管理
安全策略
自我激励

Language

英语

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

正式

Shift Work
No

[Apply to Job](#)

无障碍及便利 设 施

诺华 承 诺 与残障人士共事并 为 他 们 提供合理的便利 设 施。如果您由于健康状况或残障 在招聘 过 程的任何 环 节 需要合理便利 设 施 或者 为 了履行 职 位的基本 职 能 请发 送 电 子 邮 件至 diversityandincl.china@novartis.com 告知您的需求和 联 系方式,并在 邮 件中附上您的 职 位申 请编 号。



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-zh-cn>

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. <mailto:diversityandincl.china@novartis.com>
6. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10064337