

Sales Force Effectiveness Manager

Job ID
REQ-10064980

3月 01, 2026

Japan

摘要

営業担当者のビジネスパートナーとして、製品アクセスと販売実績の測定、セグメンテーションとターゲティング、アカウント計画、インセンティブ計算、CRMシステム運用、市場分析によるインサイトの作成など、Sales Force の効果の成果物を設計および実装します。今後の販売効率と効率性を通じて、いかに優れた方法を示すロードマップの定義に貢献します。関連するすべての KPI と販売実績を標準化された方法で追跡し、市場の将来の要件に準拠できます。

About the Role

Major Accountabilities

営業チームを効率的な活動を導き、チーム内の主要なプロセス/サービスをリードする

~コマーシャル・エクセレンス・チーム(CRM、分析、ダッシュボード、インサイトなど)と密接に連携し、インフラストラクチャ、システムの構築などを進める

-営業のシステム、ツール、分析、ダッシュボード、定量的および定性的な KPI を実装する

-フィールドフォースの生産性を追求し、ターゲティングとセグメンテーション、テリトリー設計/アライメント、フィールドフォース販売計画、製品アロケーション、コールプランの設計やモニタリングを行う。

フィールドフォースの販売計画、営業戦略、活動計画、パフォーマンス測定、モニタリング、ROI 分析により、マネジメントとリソース配分などの検討を行う

-市場データのコンパイルと月次分析

-内部データと外部データに基づくアドホック市場、製品、ビジネス分析の創出

-営業リーダーシップチーム向けプレゼンテーションの作成

-フィールドフォースインセンティブのガバナンス

-品質苦情/有害事象の報告の実施責任者管理

Key Performance Indicators

営業担当者のビジネスパートナーとして、販売実績の測定、セグメンテーションとターゲティング、アカウント計画、インセンティブ計算、CRMシステム運用、市場分析によるインサイトの作成など、Sales Force の設計および実装します。今後の販売計画と効率性を通じて、いかに優れた方法を示すロードマップの定義に貢献します。関連するすべての KPI と販売実績を標準化された方法で追跡し、市場の将来の要件に準拠できます。

Work Experience

ヘルスケア業界での営業企画、SFE、営業戦略などの経験

ヘルスケア/ファーマ/関連ビジネスにおける営業 Skills

マネジメントも含め幅広くコミュニケーションがとれる

ビジネス分析 /ダッシュボード管理

データ抽出と品質

マネジメントスキル

マーチャンダイジング

パフォーマンス測定

Salesforce

セキュリティポリシー

Language

Be aware of fake job advertisements and job offers

Novartis is aware of employment scams which make false use of our company name or leader's names to defraud job seekers. Novartis does not make job offers without interview and never asks candidates for money.

All our current job openings are displayed [here](#). If you have encountered a job posting or been approached with a job offer that you suspect may be fraudulent, we strongly recommend you do not respond, send money or personal information.

偽の求人広告や採用オファーにご注意ください

ノバルティスでは、当社名や幹部の名前を不正に使用して求職者をだます「採用詐欺」が発生していることを認識しています。

ノバルティスでは、面接なしに採用オファーを出すことはなく、候補者に金銭を要求することも決してありません。

現在の求人情報はすべて[こちら](#)

に掲載されています。詐欺の可能性のある求人広告や採用オファーに遭遇した場合は、返信したり、金銭や個人情報を送ったりしないよう強くおすすめします。

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>

Benefits and Rewards: Learn about all the ways we'll help you thrive personally and professionally. [Read our handbook \(PDF 30 MB\)](#)

Business Unit
Sales

地点
Japan

站点
Toranomom (NPKK Head Office)

Company / Legal Entity
JP05 (FCRS = JP005) Novartis Pharma K.K.

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Regular

Shift Work
No

```
function adjustKalturaPlayer() { var deviceWidth = window.innerWidth ||
document.documentElement.clientWidth || document.body.clientWidth; var mediaElement =
document.getElementById("kalturaplayer69a522b17ccbb872998234"); var mediaContainer =
mediaElement.closest('.nc-kaltura-media'); var originalWidth = "1200px"; var originalHeight = "674px";
var originalWidthValue = parseFloat(originalWidth); var originalHeightValue =
parseFloat(originalHeight); var mediaType = "video"; var isResponsive = false; // Get computed styles
of the container element. var parentStyles = window.getComputedStyle(mediaContainer); var
finalWidth = parseFloat(parentStyles.width); if (finalWidth <= 0) var config = { targetId:
"kalturaplayer69a522b17ccbb872998234", provider: { widgetId: "10m7rm1pm", partnerId:
"2076321", uiConfId: "55802022" }, playback: { autoplay: false, autopause: false,
allowMutedAutoPlay: false, loop: false }, sources: { options: {}, startTime: 0 }, plugins: { download: {
disable: true }, "playkit-js-transcript":{ position: "right", // Default: bottom;( ' left ', ' right', ' top ', 'bottom ' ) to
enable transcript. expandMode: "over", // Default: alongside;( ' alongside', ' hidden ', 'over ' )
expandOnFirstPlay: false, showTime: true, downloadDisabled: false, printDisabled: false, disable:
true } }, ui: { showCCButton: false, settings: { showQualityMenu: true, showSpeedMenu: false },
components: { fullscreen: { disableDoubleClick: false } }, uiComponents: [ { presets: ['Playback',
'Live'], area: 'BottomBarRightControls', replaceComponent: 'Fullscreen', get:
```

```
KalturaPlayer.ui.components.Remove } ] } }; config.plugins.preventSeek = { preventSeekForward: false, preventSeek: false }; config.plugins.floating = { disable: true }; config.plugins.navigation = { position: "right", expandMode: "over", expandOnFirstPlay: false, visible: false }; config.plugins['playkit-js-hotspots'] = { disable: true }; config.plugins['playkit-js-moderation'] = { disable: true }; config.plugins['playkit-js-info'] = { disable: true }; config.plugins.share = { disable: true }; config.ui.uiComponents = []; config.plugins.googleTagManager = {}; config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking = {}; config.plugins.googleTagManager.containerId = 'GTM-57RJQ5'; config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking.custom = []; config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking = { preset: { coreEvents: true, UIEvents: false, playlistEvents: false, castEvents: false } };
```

```
try { var kalturaPlayer = KalturaPlayer.setup(config); // Add the player to the global array. if (typeof kalturaPlayerVideos !== 'undefined') { kalturaPlayerVideos.push(kalturaPlayer); } else { var kalturaPlayerVideos = []; kalturaPlayerVideos.push(kalturaPlayer); } // Load the Player for other media. kalturaPlayer.loadMedia({entryId: "1_dgfvmafo"}); setTimeout(() => { setupAutoPause(kalturaPlayerVideos); }, 500); function setupAutoPause(players) { players.forEach((currentPlayer) => { currentPlayer.addEventListener('play', () => { players.forEach((otherPlayer) => { if (otherPlayer !== currentPlayer && typeof otherPlayer.pause === 'function') { otherPlayer.pause(); } })); }); }); } catch (e) { console.error(e.message) }
```



VIDEO

利便性と合理的配慮

ノバルティスは障害を持つ個人と協力し、合理的配慮を提供することをお約束します。健康状態や障害を理由に採用プロセスのいかなる部分においても、あるいは職務の必須事項を果たすために合理的配慮が必要な場合は midcareer-r.japan@novartis.com 宛てに電子メールをお送りください。その際ご依頼内容、ご連絡先、求人票の番号を明してください。

Job ID
REQ-10064980

Sales Force Effectiveness Manager

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10064980

Sales Force Effectiveness Manager

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10064980-sales-force->

effectiveness-manager-ja-jp

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/jp-ja/careers>
2. <https://www.novartis.com/jp-ja/careers>
3. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
4. <https://www.novartis.com/sites/novartiscom/files/novartis-life-handbook.pdf>
5. <mailto:midcareer-r.japan@novartis.com>
6. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ja-JP/NovartisCareers/job/Toranomon-NPKK-Head-Office/Sales-Force-Effectiveness-ManagerREQ-10064980-1>
7. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ja-JP/NovartisCareers/job/Toranomon-NPKK-Head-Office/Sales-Force-Effectiveness-ManagerREQ-10064980-1>