

Sales Force Effectiveness Manager

Job ID REQ-10064980

10月 19, 2025

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

を営業のシステム、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、製品アローケーション、コールプランの設計やモニタリングを行う。

マ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、マネー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

マネー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 <u>here</u>. 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。詐欺の可能性が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

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** Universal Hierarchy Node 地点 Japan 站点 Toranomon (NPKK Head Office) Company / Legal Entity JP05 (FCRS = JP005) Novartis Pharma K.K. **Functional Area** Sales Job Type Full time **Employment Type** Regular

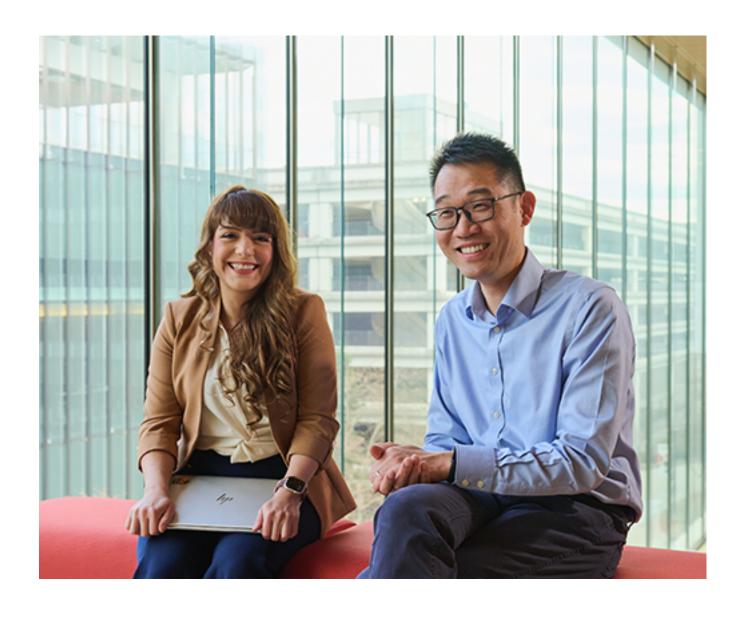
利便性と合理的配慮

Shift Work

Apply to Job

No

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

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://talentnetwork.novartis.com/network
- 5. https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards
- 6. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ja-JP/NovartisCareers/job/Toranomon-NPKK-Head-Office/Sales-Force-Effectiveness-ManagerREQ-10064980-1
- 7. mailto:midcareer-r.japan@novartis.com
- 8. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ja-JP/NovartisCareers/job/Toranomon-NPKK-Head-Office/Sales-Force-Effectiveness-ManagerREQ-10064980-1