

## Sales Supervisor

Job ID  
REQ-10066642

12月 01, 2025

Hong Kong Special Administrative Region, China

### 摘要

特定のアカウントの販売目標を達成する経験豊富な営業担当者。指定された顧客基盤の販売/事業計画の策定と実施、または特定の販売プログラムの実施を担当し、患者の旅を効果的にサポートし、ノバルティスとそのブランドを適切に位置づけます。

### About the Role

#### Major Accountabilities

- ・商業目標を達成するために、指定されたアカウントでの販売、プロモーション、開発を推進する責任
- ・顧客開発戦略、割り当てられたアカウント専用のKAMアクションプランを開発し、アカウントの目標に沿って調整し、実行します。
- ・主要顧客との長期的な関係を確立し、発展させます。お客様の主要なニーズと要件を十分に理解します。ニーズと目的を満たすソリューションを継続的に提案することで、既存のお客様との関係を

拡大します。

戦略と個々の戦術計画の準備をリードし、分析、将来の可能性とアカウントに必要な主要なプログラムの面で戦略的なインプットを与えるために

契約の準備と交渉、および特定のアカウントを対象とする会社が立ち上げるイニシアチブの指針  
合意されたビジネス戦術計画に沿って、顧客イベントやその他のプログラムを独立して、またはマーケティング/医療部門と整理する

セグメント化やプロファイリングを含む利害関係者のマッピングに貢献し、ノバルティスCRMシステムの正確かつタイムリーなデータを提供します。

指定された顧客ベースの販売/事業計画の策定と実施を担当します。

いくつかの直属の部下を管理する

受領後24時間以内にノバルティス製品に関連する技術的苦情/有害事象/特殊事例の報告

マーケティングサンプルの配布(該当する場合)

## Key Performance Indicators

特定のアカウントの販売目標を達成する経験豊富な営業担当者。指定された顧客基盤の販売/事業計画の策定と実施、または特定の販売プログラムの実施を担当し、患者の旅を効果的にサポートし、ノバルティスとそのブランドを適切に位置づけます。

## Work Experience

多国籍企業での営業経験

キーアカウントマネジメントの経験

チームマネジメントの経験があれば尚可

## Skills

アカウント管理

バイオシミラー医薬品

ビジネスチャンス

事業計画

コンペティティブ・インテリジェンス

CRM(顧客関係管理)

顧客の要件

キーアカウント管理

市場占有率

プロモーション(マーケティング)

セールス

販売管理

販売計画

販売戦略

## Language

英語

**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  
Sales

地点  
Hong Kong Special Administrative Region, China

站点  
Hong Kong

Company / Legal Entity  
HK02 (FCRS = HK002) Novartis Pharma

Functional Area  
Sales

Job Type  
Full time

Employment Type  
Regular (Sales)

Shift Work

No

[Apply to Job](#)



Job ID  
REQ-10066642

## Sales Supervisor

[Apply to Job](#)

---

### Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10066642-sales-supervisor-ja-jp>

### 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://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ja-JP/NovartisCareers/job/Hong-Kong/Sales-SupervisorREQ-10066642>
5. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ja-JP/NovartisCareers/job/Hong-Kong/Sales-SupervisorREQ-10066642>