

Sales Supervisor

Job ID
REQ-10066642

12月 01, 2025

Hong Kong Special Administrative Region, China

摘要

Опытные специалисты по продажам, ответственные за до
продаж для конкретного счета (счетов). Отвечает за соз
бизнес-плана для назначенной клиентской базы или реа
продаж для эффективной поддержки пути пациента и над
и ее брендов.

About the Role

Major Accountabilities

- ~Отвечает за управление продажами, продвижением и раз
счетах для достижения коммерческих целей
- ~Разработка стратегии развития клиентов, выделенные
назначенных учетных записей, выравнивание целей счет

- ~Установление и развитие долгосрочных отношений с клиентами, полное представление о ключевых потребностях и требованиях к отношениям с существующими клиентами, постоянно предлагая решения, соответствующие потребностям и целям.
- ~Возглавить подготовку стратегий и индивидуальных тактических стратегический вклад с точки зрения анализа, будущего и необходимых для счетов
- ~Подготовка и согласование контрактов, а также руководство командой, которая запускает для целевой конкретной учетной записи
- ~Организуя клиентские мероприятия и другие программы маркетинга/медицины, в соответствии с согласованными
- ~Внести свой вклад в картографирование заинтересованных сторон, профилирование, а также предоставить точные и своевременные отчеты Novartis CRM.
- ~Отвечает за создание и реализацию плана продаж/бизнес-плана клиентской базы.
- ~Может управлять несколькими прямыми отчетами
- ~Сообщение о технических жалобах / неблагоприятных событиях, связанных с продуктами Novartis в течение 24 часов с момента
- ~Распространение маркетинговых образцов (если применимо)

Key Performance Indicators

Опытные специалисты по продажам, ответственные за достижение продаж для конкретного счета (счетов). Отвечает за создание бизнес-плана для назначенной клиентской базы или реализацию продаж для эффективной поддержки пути пациента и надзора за ее брендов.

Work Experience

- Опыт продаж в многонациональных компаниях
- Опыт управления ключевыми клиентами
- Предпочтителен опыт управления коллективом

Skills

- Управление счетом
- Биосимиляры
- Возможности для бизнеса
- Бизнес-планирование
- Конкурентная разведка
- CRM (управление взаимоотношениями с клиентами)
- Требования заказчика
- Управление ключевыми клиентами
- Доля рынка
- Продвижение (маркетинг)
- Сбытовой
- Управление продажами
- Планирование продаж

Стратегия продаж

Language

Английский

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-ru-ru>

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/ru-RU/Novartis_Careers/job/Hong-Kong/Sales-SupervisorREQ-10066642
5. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis_Careers/job/Hong-Kong/Sales-SupervisorREQ-10066642