

Associate Field Operation Manager

Job ID
REQ-10071729

2月 10, 2026

China

摘要

Deluje kot poslovni partner prodajnih sil uspešnosti za vodje prodaje z oblikovanjem & izvajanjem Sales Force učinkovito zagotavljanje učinkovitosti, vključno z meritvijo dostopa do izdelkov in prodajne uspešnosti, segmentacija & ciljanje, načrtovanje računov, spodbujevanje izračunov, CRM upravljanje sistema & ustvarjanje vpogledov s tržno analitiko. Prispevati k opredelitvi načrta o tem, kako se v prihodnosti odličiti s prodajno učinkovitostjo in učinkovitostjo. Spremljajte vse ustrezne KPI-je in prodajne uspešnosti na standardiziran način in lahko izpolnujete prihodnje zahteve trga.

About the Role

Major Accountabilities

Upravljanje ekipo za učinkovitost prodajnih sil ali vodite ključni proces/storitev znotraj skupine
Infrastruktura in sistemi za nastavitve v tesnem usklajevanju z regionalno ekipo za poslovno odličnost (CRM, Analytics, Nadzorne plošče, vpogledi itd.) ter zagotovijo visoko kakovost in uporabo

podatkov

- Izvajanje standardiziranih sistemov u č inkovitosti prodajnih sil, orodij, analitike, nadzornih plo š č za delovanje ter kvantitativnih in kvalitativnih KPI-jev
- Upravljanje produktivnosti field Force ter izboljš anje kakovosti in preglednosti odlo č anja o dodelitvi virov z usmerjanjem in segmentacijo, na č rtovanjem/ poravnavo ozemlja, na č rtovanjem zmogljivosti terenskih sil, dodeljevanjem proizvodov, na č rtovanjem in spremljanjem na č rta klica, na č rtovanjem ra č unov in strategijami za prevzem strank ter akcijskimi na č rti, merjenjem uspe š nosti, spremljanjem in analizo ROI terenskih sil
- Vzdrževanje sistema CRM, vključno z ekstrakcijo podatkov in spremljanjem kam standardov
- Pognati sistematično ustvarjanje vpogledov in ustvarjanje priporočil za podjetja
- Zagotavljanje zbiranja in mesečne analize tržnih podatkov
- Oblikovanje ad hoc tržnih, produktnih in poslovnih analiz, ki temeljijo na notranjih in zunanjih podatkih
- Ustvarjanje predstavitev za vodilno skupino prodaje
- Razvoj, nadgradnja in spremljanje sistemov za spodbujanje sile na terenu
- Uskladiti cilje strateškega podjetja in poslovne enote s prodajnimi in promocijskimi na č rti ter shemami spodbud
- Podporni projekti za poslovno enoto, ki vključujejo dodelitev virov (npr. na č rtovanje zagona)
- Poročanje o tehničnih pritožbah / neželjenih dogodkih / scenarijih posebnih primerov, povezanih z Novartis izdelki v roku 24 ur po prejemu
- Distribucija vzorcev trženja (kjer je primerno)

Key Performance Indicators

Deluje kot poslovni partner prodajnih sil uspešnosti za vodje prodaje z oblikovanjem & izvajanjem Sales Force Učinkovito zagotavljanje učinkovitosti, vključno z meritvijo dostopa do izdelkov in prodajne uspešnosti, segmentacija & ciljanje, na č rtovanje računov, spodbujanje izračun, CRM upravljanje sistema & ustvarjanje vpogledov s tržno analitiko. Prispevati k opredelitvi načrta o tem, kako se v prihodnosti odličiti s prodajno učinkovitostjo in učinkovitostjo. Spremljajte vse ustrezne KPI-je in prodajne uspešnosti na standardiziran način in lahko izpolnujete prihodnje zahteve trga.

Work Experience

Komercialne izkušnje in/ali vodstvene izkušnje v zdravstvu
Prodaja v zdravstvu / farmaciji / povezanih dejavnostih

Skills

Bi (poslovno obveščanje)
Analiza poslovanja
Poslovne nadzorne plošče
Na č rtovanje zmogljivosti
Hladilni sistemi
Strategije pridobivanja strank
Ohranjanje strank
Skrb za stranke
Pridobivanje podatkov
Kakovost podatkov
Vodstvene sposobnosti
Trgovanje

Merjenje uspešnosti
Salesforce Crm
Varnostne politike
Samomotivirani

Language

Angleščina

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 \(PDF 30 MB\)](#)

部门
International

Business Unit
Sales

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
Redni sodelavec

Shift Work
No

```
function adjustKalturaPlayer() { var deviceWidth = window.innerWidth ||
document.documentElement.clientWidth || document.body.clientWidth; var mediaElement =
document.getElementById("kalturaplayer698dc849c1119650640108"); 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  var config = { targetId:
"kalturaplayer698dc849c1119650640108", 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: "1dgfvmafo"}); 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

Job ID
REQ-10071729

Associate Field Operation Manager

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10071729

Associate Field Operation Manager

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10071729-associate-field-operation-manager-sl-si>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. <https://www.novartis.com/sites/novartiscom/files/novartis-life-handbook.pdf>
3. <https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10071729>
4. <https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10071729>