

Senior Sales Representative

Job ID
REQ-10078553

8月 19, 2026

Hong Kong Special Administrative Region, China

Disponible en: Français | [Deutsch](#) | [Sloven š č ina](#) | [English](#) | [Espa ñ o](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Nederlands](#) | [P y c c](#) | [한국어](#) | [中文](#)

摘要

Professionnels de la vente expérimentés responsables de l'atteinte des objectifs de vente pour un ou plusieurs comptes spécifiques. Responsable de l'établissement et de la mise en œuvre d'un plan de vente et d'affaires pour une clientèle désignée ou de la mise en œuvre d'un programme de vente spécifique pour soutenir efficacement le parcours du patient et positionner correctement Novartis et ses marques.

About the Role

Major Accountabilities

-Responsable de la conduite des ventes, de la promotion et du développement dans les comptes

d é sign é s pour atteindre les objectifs commerciaux

- Élaborer une stratégie de développement client, des plans d'action KAM dédiés pour les comptes attribués, s'aligne sur les objectifs du compte et exécutée.
- Établir et développer des relations à long terme avec des clients clés. Acquiescer une compréhension approfondie des besoins et des exigences clés des clients. Développez les relations avec les clients existants en proposant continuellement des solutions qui répondent à leurs besoins et objectifs.
- Diriger la préparation des stratégies et des plans tactiques individuels et donner une contribution stratégique en termes d'analyse, de potentiel futur et de programmes clés requis pour les comptes
- Préparer et négocier des contrats et orienter les initiatives lancées par l'entreprise pour cibler un compte particulier
- Organiser des événements clients et d'autres programmes indépendamment ou avec le département marketing/médical, conformément aux plans tactiques d'affaires convenus
- Contribuer à la cartographie des parties prenantes, y compris la segmentation et le profilage, fournir des données précises et opportunes pour le système de CRM de Novartis.
- Responsable de l'établissement et de la mise en œuvre d'un plan de vente/d'affaires pour une clientèle désignée.
- Peut gérer quelques rapports directs
- Déclaration des plaintes techniques / événements indésirables / scénarios de cas particuliers liés aux produits Novartis dans les 24 heures suivant leur réception
- Distribution d'échantillons de commercialisation (le cas échéant)

Key Performance Indicators

Professionnels de la vente exercent des responsabilités de l'atteinte des objectifs de vente pour un ou plusieurs comptes spécifiques. Responsable de l'établissement et de la mise en œuvre d'un plan de vente et d'affaires pour une clientèle désignée ou de la mise en œuvre d'un programme de vente spécifique pour soutenir efficacement le parcours du patient et positionner correctement Novartis et ses marques.

Work Experience

- Expérience de vente dans des sociétés multinationales
- Expérience en gestion de grands comptes
- Une expérience en gestion d'équipe est préférable

Skills

- Gestion de compte
- Médicaments biosimilaires
- Opportunités d'affaires
- Planification d'entreprise
- Veille concurrentielle
- CRM (Gestion de la Relation Client)
- Exigences du client
- Gestion des Grands Comptes
- Part de marché
- Promotion (Marketing)
- Ventes
- Gestion des ventes
- Planification des ventes

Stratégie de vente

Language

Anglais

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

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
CDI (Ventes)

Shift Work
No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6a8747b89996a367718776", provider: { widgetId: "10m7rm1pm", partnerId:
"2076321", uiConfId: "55802022" }, playback: { autoplay: false, autopause: false, muted: false, loop:
false }, sources: { options: {}, startTime: 0 }, disableUserCache: "true", plugins: {}, sources: { options:
{}, startTime: 0 }, ui: { showCCButton: false, settings: { showQualityMenu: true, showSpeedMenu:
false }, components: { fullscreen: { disableDoubleClick: false } }, uiComponents: [ { presets:
['Playback', 'Live'], area: 'BottomBarRightControls', replaceComponent: 'Fullscreen', get:
kPlayer.ui.components.Remove } ] } }; // Check and add plugins only if they exist if
(kPlayer.plugins["download"]) { config.plugins.download = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["transcript"]) { config.plugins["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 }; } if (kPlayer.plugins["preventSeek"]) {
config.plugins.preventSeek = { preventSeekForward: false, preventSeek: false }; }
config.plugins.floating = { disable: true }; if (kPlayer.plugins["navigation"]) { config.plugins.navigation =
{ position: "right", expandMode: "over", expandOnFirstPlay: false, visible: false }; } if
(kPlayer.plugins["hotspots"]) { config.plugins["playkit-js-hotspots"] = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["moderation"]) { config.plugins["playkit-js-moderation"] = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["info"]) { config.plugins["playkit-js-info"] = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["share"]) { config.plugins.share = { disable: true }; } config.ui.uiComponents = []; if
(kPlayer.plugins["googleAnalytics"]) { 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 } }; }
```

```
// Ensure the global player registry array always exists, regardless of embed type.
window.kalturaPlayerVideos = window.kalturaPlayerVideos || []; try { var thumbEmbedPromise =
thumbnailEmbed({config, mediaInfo: {entryId: "1dgfvmafo"}}); // thumbnailEmbed() returns a
Promise that resolves with the player instance // when the user clicks the thumbnail. Use .then() to
capture the player directly. thumbEmbedPromise .then(function(player) {
window.kalturaPlayerVideos.push(player); // Notify kaltura_adatalayer.js that a new player is ready so
it can // attach custom event listeners immediately, regardless of when // the user clicked the
thumbnail relative to page load. document.dispatchEvent(new CustomEvent('kalturaPlayerReady', {
detail: { player: player } })); }) .catch(function(error) { console.error(error); }); } catch (e) {
console.error(e.message) }
```

Job ID
REQ-10078553

Senior Sales Representative

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10078553

Senior Sales Representative

[Apply to Job](#)

Source URL:
<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10078553-senior-sales->

representative-fr-fr

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10078553-senior-sales-representative-de-de>
2. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10078553-senior-sales-representative-sl-si>
3. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10078553-senior-sales-representative>
4. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10078553-senior-sales-representative-es-es>
5. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10078553-senior-sales-representative-it-it>
6. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10078553-senior-sales-representative-ja-jp>
7. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10078553-senior-sales-representative-nl-nl>
8. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10078553-senior-sales-representative-ru-ru>
9. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10078553-senior-sales-representative-tr-tr>
10. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10078553-senior-sales-representative-zh-cn>
11. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
12. <https://www.novartis.com/sites/novartis.com/files/novartis-life-handbook.pdf>
13. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/fr-FR/Novartis_Careers/job/Hong-Kong/Key-Account-ExecutiveREQ-10078553
14. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/fr-FR/Novartis_Careers/job/Hong-Kong/Key-Account-ExecutiveREQ-10078553