

Sales Supervisor

Job ID
REQ-10087507

十月 08, 2026

Hong Kong Special Administrative Region, China

Д о с т у п н о с в | [Deutsch](#) | [English](#) | [Español](#) | [Français](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Nederlands](#) | [Slovenščina](#) | [Türk](#) | [中文](#)

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 и назначенных учетных записей, выравнивание целей счетов
- ~Установление и развитие долгосрочных отношений с клиентами, полное представление о ключевых потребностях и требованиях к отношениям с существующими клиентами, постоянно предлагая потребности и целям.
- ~Возглавить подготовку стратегий и индивидуальных тактик стратегический вклад с точки зрения анализа, будущего необходимых для счетов
- ~Подготовка и согласование контрактов, а также руководство компания запускает для целевой конкретной учетной записи
- ~Организуя клиентские мероприятия и другие программы маркетинга/медицины, в соответствии с согласованными
- ~Внести свой вклад в картографирование заинтересованных профилирование, а также предоставить точные и своевременные Novartis CRM.
- ~Отвечает за создание и реализацию плана продаж/бизнес 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 допродажи 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)

Є б ы т о в о й
У п р а в л е н и е п р о д а ж а м и
П л а н и р о в а н и е п р o д а ж
Є т р а т е г и я п р o d a ж

Language

А н г л и й с к и й

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
Regular (Sales)

Shift Work
No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6ac9d40c218e9366174178", 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_datalayer.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-10087507

Sales Supervisor

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10087507

Sales Supervisor

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087507-sales-supervisor-ru-ru>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087507-sales-supervisor-de-de>
2. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087507-sales-supervisor>
3. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087507-sales-supervisor-es-es>
4. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087507-sales-supervisor-fr-fr>
5. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087507-sales-supervisor-it-it>
6. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087507-sales-supervisor-ja-jp>
7. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087507-sales-supervisor-nl-nl>
8. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087507-sales-supervisor-sl-si>
9. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087507-sales-supervisor-tr-tr>
10. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087507-sales-supervisor-zh-cn>
11. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
12. <https://www.novartis.com/sites/novartiscom/files/novartis-life-handbook.pdf>
13. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/NovartisCareers/job/Hong-Kong/Sales-SupervisorREQ-10087507>
14. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/NovartisCareers/job/Hong-Kong/Sales-SupervisorREQ-10087507>