

Capability Building Manager - Area

Job ID
REQ-10090555

十月 21, 2026

China

Disponibile en: Fran ç aise | [Deutsch](#) | [English](#) | [Español](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Nederlands](#) | [Русский](#) | [Sloven š čina](#) | [Türk](#) | [中文](#)

摘要

A la responsabilité principale de la stratégie de formation à la vente et des activités de formation à la vente pour renforcer les objectifs et les normes au sein des équipes existantes et soutenir la mise en œuvre des programmes, produits et structures existants et nouveaux. Assurer une amélioration continue des moyens de vente et de l'impact des appels par des formations continues en évaluant le niveau de capacité /la connaissance de la marque dans les équipes de vente. Développer une équipe de vente efficace par la formation et le coaching ou la gestion de programmes commerciaux clés

About the Role

Major Accountabilities

- Développer et mettre en œuvre des programmes de formation pour les vendeurs débutants et expérimentés, comprenant techniques de vente, présentations et les informations sur les projets et les produits et de jeu de rôle.
- Offrir du matériel et un soutien au développement aux commerciaux pour les exposés lors des réunions clients. Élaborer et fournir une formation dans les domaines requis pour soutenir les ventes
- Élaborer, avec la formation de collègues, les programmes de base nationaux et les correctives stratégiques et opérationnels.
- Gérer le budget de formation. Analyser et répondre activement aux réponses et diagnostics internes / externes; pour répondre activement aux commentaires des clients, des employés et des performances
- Communiquer les correctives, l'évaluation et les réalisations au chef de la formation des ventes, à l'équipe de direction des ventes et à l'équipe de marketing.
- Travailler avec le personnel et les agences concernés, élaborer et concevoir les kits de formation au lancement de produits pour les vendeurs Mettre en œuvre des programmes d'apprentissage réalisés pour doter les représentants d'outils pour lancer des produits aux normes Novartis.
- Développer le contenu des publications pédagogiques et des magazines de Business Unit capturant les réalisations et les succès des équipes.
- Élaborer et déployer des unités de téléapprentissage qui favorisent la participation des équipes de vente en utilisant d'autres plateformes de formation comme e-learning, la vidéoconférence et la téléconférence
- 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

- Amélioration de la capacité de vente national
- Formation réelle vs plan de formation

Work Experience

Expérience professionnelle dans l'industrie pharmaceutique

Skills

Partenariat d'affaires

ÉAO (Conception Assistée par Ordinateur)

Coaching

Exigences du client

Service client

Formation en ligne

Ventes sur le terrain

Ressources humaines (RH)

Installations (programmes informatiques)

Physique

Établissement de relations

Ventes

Formations à la vente

Sdm

Compétences de vente

Programmes de formation

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

China

站点

Chengdu (Sichuan Province)

Company / Legal Entity

CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type
CDI

Shift Work
No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6ada5cf2969ac306594750", 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-10090555

Capability Building Manager - Area

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10090555

Capability Building Manager - Area

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090555-capability-building->

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090555-capability-building-manager-area-de-de>
2. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090555-capability-building-manager-area>
3. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090555-capability-building-manager-area-es-es>
4. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090555-capability-building-manager-area-it-it>
5. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090555-capability-building-manager-area-ja-jp>
6. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090555-capability-building-manager-area-nl-nl>
7. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090555-capability-building-manager-area-ru-ru>
8. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090555-capability-building-manager-area-sl-si>
9. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090555-capability-building-manager-area-tr-tr>
10. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090555-capability-building-manager-area-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://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10090555>
14. <https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10090555>