

Capability Building Manager - Area

Job ID
REQ-10090556

十月 21, 2026

China

Disponible en: [Español](#) | [Deutsch](#) | [English](#) | [Français](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Nederlands](#) | [Русский](#) | [Slovenščina](#) | [Türk](#) | [中文](#)

摘要

Tiene la responsabilidad primaria de la estrategia de capacit. en ventas y actividades de capacit. en ventas para reforzar los objetivos y los estándares dentro de equipos existentes y ayudar en la implement. de programas, productos y estructuras nuevos y existentes. Asegurar la mejora continua de las capacidades de venta y dar un impacto mediante capacitaciones sistemáticas, evaluando el nivel de capacidad/conocimiento de la marca entre equipos de venta. Desarrollar un equipo de venta efectivo mediante capacitación y entrenamiento o gestión de programas comerciales clave

About the Role

Major Accountabilities

- ~Desarrollar e implementar programas de capacit. para personal de ventas de nivel ingreso y experimentado, incluyendo t é cnicas de venta, presentaciones, inform. de aplicaciones de proyectos y productos y juegos de rol.
- ~Proporcionar materiales y soporte de desarrollo a los equipos de venta para presentaciones en reuniones de venta. Dise ñ ar y entregar capacitaci ó n en á rea requeridas para ayudar en los Planes de Ventas
- ~Construir, con colegas de capacitaci ó n, los programas nacionales centrales y los planes estrat é gicos y operativos.
- ~Gestionar el presupuesto de capacit. Analizar y responder activamente a mediciones comparativas y diagn ó sticos internos/externos; responder activamente a comentarios de clientes, empleados y de desempe ñ o
- ~Comunicar planes, evaluaciones y logros al Jefe Capacitador en Ventas, al Equipo de Gestió n de Ventas S é nior y al Equipo de Marketing.
- ~Trabajar con personal y agencias relevantes, divisar y desarrollar los paquetes de capacit. de lanzam. de productos para la fuerza de ventas. Implem. prog. de aprendizaje exitosos para darles a los representantes las herramientas para lanzar productos seg ú n las normas de Novartis.
- ~Desarrollar el contenido de las publicaciones de aprendizaje y las revistas de la Unidad de Negocios, capturando el logro y los é xitos de los equipos.
- ~Desarrollar e implementar m ó dulos de aprendizaje a distancia que fomenten la particip. de los equipos de venta utilizando otras plataformas de aprendizaje como aprendizaje por Internet, videoconferencia y teleconferencia
- ~Notificaci ó n de quejas t é cnicas / eventos adversos / escenarios de casos especiales relacionados con los productos Novartis dentro de las 24 horas posteriores a la recepci ó n
- ~Distribuci ó n de muestras de comercializaci ó n (cuando proceda)

Key Performance Indicators

Mejora en la capacidad de ventas a nivel nacional
€apacit. real vs plan de capacit.

Work Experience

Experiencia laboral en la industria farmac é utica

Skills

Alianzas comerciales

€AD (Dise ñ o Asistido por Ordenador)

€oaching

Requisitos del cliente

Servicio al cliente

E-Learning

Ventas de campo

Recursos Humanos (RRHH)

Instalaciones (programas inform á ticos)

F í sica

€onstrucci ó n de relaciones

Ventas

€apacitaciones de ventas

Sdm

Habilidades de venta
Programas de Capacitación

Language

Inglés

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
Guangzhou (Guangdong Province)

Company / Legal Entity
CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Regular

Shift Work
No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6ada5a9a2f190641982003", 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 kalturadatalayer.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-10090556

Capability Building Manager - Area

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10090556

Capability Building Manager - Area

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090556-capability-building->

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090556-capability-building-manager-area-de-de>
2. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090556-capability-building-manager-area>
3. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090556-capability-building-manager-area-fr-fr>
4. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090556-capability-building-manager-area-it-it>
5. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090556-capability-building-manager-area-ja-jp>
6. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090556-capability-building-manager-area-nl-nl>
7. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090556-capability-building-manager-area-ru-ru>
8. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090556-capability-building-manager-area-sl-si>
9. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090556-capability-building-manager-area-tr-tr>
10. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090556-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-10090556>
14. <https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10090556>