NOVARTIS

Sr. Capability Building Manager - Derm

Job ID
REQ-10092990

十一月 18, 2026

China

Verf ü gbar in:Deutsch | English | Espa ñ ol | Fran ç ais

摘要

Haupt-Verantwortungstr ä ger f ü r die Verkaufsausbildungsstrategie und Verkaufsausbildungsaktivit ä ten zur St ä rkung der Ziele und Normen innerhalb bestehender Teams und zur Unterst ü tzung der Umsetzung bestehender und neuer Programme, Produkte und Strukturen. Das Sichern kontinuierlicher Fortschritte im Gebiet des Absatzes und der Effektivit ä t durch systematische Ausbildung und Erfassung des Potenzials/Marken-Knowhows aller Vertriebsteams. Entwickelt per Schulung u. Coaching und/oder Management kaufm ä nnischer Schl ü sselprogramme ein hocheffizientes Vertriebsteam

About the Role

Major Accountabilities

-Entwicklung und Durchsetzung von Ausbildungsprogrammen f ü r Neueinsteiger und erfahrenes Verkaufspersonal, inklusive Verkaufstechniken, Projekt- und Produkt-Anwendungsinformationen und Rollenspiele.
-Bietet Material und Entwicklungsbetreuung f ü r Vertriebsteams mit Pr ä sentationen bei Vertriebsmeetings. Entwirft und liefert Ausbildung in Gebieten, wie vom Vertriebsplan erfordert
-Entwirft, zusammen mit Ausbildungskollegen, das nationale Kernprogramm, und Strategische und Operationspl ä ne.
-Verwaltet das Ausbildungsbudget. Analyse und aktive R ü ckmeldungen zu internen/externen Richtwerten und Diagnostika; aktive R ü ckmeldung zu Kunden, Mitarbeitern und Leistungsfeedbacks
-Vermittlung von Pl ä nen, Bewertungen und Leistungen zu Vertriebsausbildungsleitern, dem leitenden Vertriebsmanagementteam und dem Marketingteam.
-Zusammenarbeit mit relevantem Personal und Agenturen, Entwicklung des Produkteinf ü hrungs-Ausbildungspakets f ü r das Vertriebspersonal. Umsetzung erfolgreicher Lernprogramme zur Ausstattung der Repr ä sentanten mit Mitteln zur Produkteinf ü hrung gem ä ß Novartis-Anspr ü chen.
-Entwicklung von Inhalten f ü r Lernver ö ffentlichungen und Unternehmenszeitschriften, die Erfolge und Leistungen der Teams erfassen.
-Entwicklung und Umsetzung von Modulen zum Fernunterricht, welche die Teilnahme von Vertriebsteams durch weitere Lernplattformen wie E-Learning, Video- und Telekonferenzen f ö rdern
-Meldung von technischen Beschwerden / unerw ü nschten Ereignissen / Sonderfallszenarien im Zusammenhang mit Novartis-Produkten innerhalb von 24 Stunden nach Erhalt
-Verteilung von Vermarktungsmustern (falls zutreffend)

Key Performance Indicators

-Verbesserung des landesweiten Vertriebspotentials
-Wirkliches Training vs Trainingsplan

Work Experience

Berufserfahrung in der Pharmaindustrie

Skills

Gesch ä ftliche Partnerschaften
Cad (Computer-Aided Design)
Coaching
Kundenanforderungen
Kundendienst
E-Learning (Englisch)
Au ß endienst
Personalwesen (HR)
Installationen (Computerprogramme)
Physik
Aufbau von Beziehungen
Umsatz
Verkaufsschulungen
Sdm
Verkaufsf ä higkeiten
Schulungsprogramme

Language

Englisch

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

Regul ä r

Shift Work
No

var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId: "kalturaplayer6afd846ef02fe551608751", 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-10092990

Sr. Capability Building Manager - Derm

Apply to Job



Job ID
REQ-10092990

Sr. Capability Building Manager - Derm

Apply to Job

Source URL:
https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10092990-sr-capability-building-

manager-derm-de-de

List of links present in page

1. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10092990-sr-capability-building-manager-derm
2. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10092990-sr-capability-building-manager-derm-es-es
3. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10092990-sr-capability-building-manager-derm-fr-fr
4. https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture
5. https://www.novartis.com/sites/novartiscom/files/novartis-life-handbook.pdf
6. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10092990
7. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10092990