NOVARTIS

Sr. Capability Building Manager - Derm

Job ID
REQ-10092990

十一月 18, 2026

China

Disponible en: Espa ñ o| Deutsch | English | Fran ç ais

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 est á ndares 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 sistem á ticas, evaluando el nivel de capacidad/conocimiento de la marca entre equipos de venta.Ðesarrollar un equipo de venta efectivo mediante capacitaci ó n y entrenamiento o gesti ó n 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 Gesti ó 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
Capacit. real vs plan de capacit.

Work Experience

Experiencia laboral en la industria farmac é utica

Skills

Alianzas comerciales
CAD (Dise ñ o Asistido por Ordenador)
Coaching
Requisitos del cliente
Servicio al cliente
E-Learning
Ventas de campo
Recursos Humanos (RRHH)
Instalaciones (programas inform á ticos)
F í sica
Construcci ó n de relaciones
Ventas
Capacitaciones 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
Shanghai (Shanghai)

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: "kalturaplayer6afd846c80e1d254364380", 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-es-es

List of links present in page

1. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10092990-sr-capability-building-manager-derm-de-de
2. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10092990-sr-capability-building-manager-derm
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