

Sales Supervisor

Job ID

REQ-10087507

Окт. 08, 2026

Гонконг

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

Сводка

Professionisti delle vendite esperti responsabili del raggiungimento degli obiettivi di vendita per uno o più account specifici. Responsabile della definizione e dell'implementazione di un piano di vendita / business per una base di clienti designata o dell'implementazione di un programma di vendita specifico per supportare efficacemente il percorso del paziente e posizionare correttamente Novartis e i suoi marchi.

About the Role

Major Accountabilities

- ~ Responsabile della promozione, della promozione e dello sviluppo dei conti designati per raggiungere gli obiettivi commerciali
- ~ Sviluppare la strategia di sviluppo dei clienti, piani d'azione KAM dedicati per gli account assegnati, allinea gli obiettivi del conto ed esegue.
- ~ Stabilire e sviluppare relazioni a lungo termine con i clienti chiave. Acquisire una conoscenza approfondita delle principali esigenze e requisiti dei clienti. Espandere le relazioni con i clienti esistenti proponendo continuamente soluzioni che soddisfino le loro esigenze e obiettivi.
- ~ Guidare la preparazione di strategie e piani tattici individuali e dare un contributo strategico in termini di analisi, potenziale futuro e programmi chiave necessari per i conti
- ~ Preparare e negoziare i contratti e guidare le iniziative che l'azienda lancia per indirizzare un conto particolare
- ~ Organizzare eventi con i clienti e altri programmi in modo indipendente o con reparto marketing/medico, in linea con i piani tattici aziendali concordati
- ~ Contribuire alla mappatura delle parti interessate, inclusa la segmentazione e la profilazione e fornire dati accurati e tempestivi per il sistema CRM Novartis.
- ~ Responsabile della definizione e dell'implementazione di un piano vendite/business per una base clienti designata.
- ~ Può gestire alcuni rapporti diretti
- ~ Segnalazione di reclami tecnici / eventi avversi / scenari di casi speciali relativi ai prodotti Novartis entro 24 ore dal ricevimento
- ~ Distribuzione di campioni di marketing (se del caso)

Key Performance Indicators

Professionisti delle vendite esperti responsabili del raggiungimento degli obiettivi di vendita per uno o più account specifici. Responsabile della definizione e dell'implementazione di un piano di vendita / business per una base di clienti designata o dell'implementazione di un programma di vendita specifico per supportare efficacemente il percorso del paziente e posizionare correttamente Novartis e i suoi marchi.

Work Experience

- ~ Esperienza di vendita in aziende multinazionali
- ~ Esperienza nella gestione di account chiave
- ~ L'esperienza nella gestione di un team è preferibile

Skills

- ~ Gestione dell'account
- ~ Farmaci biosimilari
- ~ Opportunità di business
- ~ Pianificazione aziendale
- ~ Intelligenza competitiva
- ~ CRM (Gestione delle relazioni con i clienti)
- ~ Requisiti del cliente
- ~ Gestione dei Key Account
- ~ Quota di mercato
- ~ Promozione (Marketing)
- ~ Vendite
- ~ Gestione delle vendite
- ~ Pianificazione delle vendite
- ~ Strategia di vendita

Language

Inglese

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 \(PDF 30 MB\)](#)

Дивизион
International
Business Unit
Sales
Место
Гонконг
Сайт
Hong Kong
Company / Legal Entity
HK02 (FCRS = HK002) Novartis Pharma
Functional Area
Продажи
Job Type
Full time
Employment Type
Regolare (vendite)
Shift Work
No

Job ID
REQ-10087507

Sales Supervisor

[Apply to Job](#)
Job ID
REQ-10087507

Sales Supervisor

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10087507-sales-supervisor-it-it>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10087507-sales-supervisor-de-de>
2. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10087507-sales-supervisor>
3. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10087507-sales-supervisor-es-es>
4. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10087507-sales-supervisor-fr-fr>
5. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10087507-sales-supervisor-ja-jp>
6. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10087507-sales-supervisor-nl-nl>
7. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10087507-sales-supervisor-ru-ru>
8. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10087507-sales-supervisor-sl-si>
9. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10087507-sales-supervisor-tr-tr>
10. <https://www.novartis.ru/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/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf
13. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/Novartis_Careers/job/Hong-Kong/Sales-Supervisor_REQ-10087507
14. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/Novartis_Careers/job/Hong-Kong/Sales-Supervisor_REQ-10087507