

Capability Building Manager - Area

Job ID

REQ-10090555

Окт. 21, 2026

Китай

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

Сводка

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 técnicas 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. Diseñar y entregar capacitación en área requeridas para ayudar en los Planes de Ventas
- ~ Construir, con colegas de capacitación, los programas nacionales centrales y los planes estratégicos y operativos.
- ~ Gestionar el presupuesto de capacit. Analizar y responder activamente a mediciones comparativas y diagnósticos internos/externos; responder activamente a comentarios de clientes, empleados y de desempeño
- ~ Comunicar planes, evaluaciones y logros al Jefe Capacitador en Ventas, al Equipo de Gestión de Ventas Sénior 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 según 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 éxitos de los equipos.
- ~ Desarrollar e implementar módulos 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
- ~ Notificación de quejas técnicas / eventos adversos / escenarios de casos especiales relacionados con los productos Novartis dentro de las 24 horas posteriores a la recepción
- ~ Distribución de muestras de comercialización (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 farmacéutica

Skills

- ~Alianzas comerciales
- ~CAD (Diseño Asistido por Ordenador)
- ~Coaching
- ~Requisitos del cliente
- ~Servicio al cliente
- ~E-Learning
- ~Ventas de campo
- ~Recursos Humanos (RRHH)
- ~Instalaciones (programas informáticos)
- ~Física
- ~Construcción 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 \(PDF 30 MB\)](#)

Дивизион

International

Business Unit

Sales

Место

Китай

Сайт

Chengdu (Sichuan Province)

Company / Legal Entity

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

Functional Area

Продажи

Job Type

Full time

Employment Type

Regular

Shift Work

No

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.ru/careers/career-search/job/details/req-10090555-capability-building-manager-area-es-es>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10090555-capability-building-manager-area-de-de>
2. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10090555-capability-building-manager-area>
3. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10090555-capability-building-manager-area-fr-fr>
4. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10090555-capability-building-manager-area-it-it>
5. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10090555-capability-building-manager-area-ja-jp>
6. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10090555-capability-building-manager-area-nl-nl>
7. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10090555-capability-building-manager-area-ru-ru>
8. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10090555-capability-building-manager-area-sl-si>
9. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10090555-capability-building-manager-area-tr-tr>
10. <https://www.novartis.ru/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/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf

13. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10090555
14. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10090555