

Capability Building Manager - Area

Job ID

REQ-10090556

Окт. 21, 2026

Китай

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

Сводка

Ha la responsabilità primaria della strategia di formazione alla vendita e delle attività di formazione alla vendita per rafforzare obiettivi e standard all'interno dei team esistenti e supportare l'implementazione di programmi, prodotti e strutture esistenti e nuovi. Garantire miglioramento continuo delle capacità di vendita e impatto delle chiamate con corsi di formazione sistematici valutando il livello di capacità/conoscenza del marchio tra i team vendita.~ Sviluppare un team di vendita efficace attraverso la formazione e il coaching o la gestione di programmi commerciali chiave

About the Role

Major Accountabilities

- ~ Sviluppare e attuare programmi di formazione per addetti alle vendite di livello base ed esperti, comprese tecniche di vendita, presentazioni, informazioni e giochi di ruolo relativi a progetti e prodotti.
- ~ Fornire materiali e supporto allo sviluppo ai team di vendita per presentazioni durante le riunioni di vendita. Progettare e fornire formazione nelle aree necessarie per supportare i piani di vendita
- ~ Costruire, con i colleghi della formazione, i programmi di base nazionali e i piani strategici e operativi.
- ~ Gestire il budget di formazione. Analizzare e rispondere attivamente ai benchmark e alla diagnostica interni/esterni; rispondere attivamente al feedback di clienti, dipendenti e prestazioni
- ~ Comunicare piani, valutazione e risultati al Responsabile della formazione alle vendite, al team senior di gestione delle vendite e al team di marketing.
- ~ Collaborare con il personale e le agenzie competenti, ideare e sviluppare pacchetti di formazione sul lancio del prodotto per la forza vendita. Implementare programmi di apprendimento di successo per fornire ai rappresentanti strumenti per lanciare prodotti agli standard Novartis.
- ~ Sviluppare il contenuto per l'apprendimento di pubblicazioni e riviste della Business Unit per acquisire i risultati e i successi dei team.
- ~ Sviluppare e implementare moduli di apprendimento a distanza che incoraggino la partecipazione dei team di vendita che utilizzano altre piattaforme di apprendimento come e-learning, videoconferenza e teleconferenza
- ~ 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

- ~ Miglioramento capacità di vendita a livello naz.
- ~ Form. effettiva vs piano di formazione

Work Experience

- ~ Esperienza lavorativa nell'industria farmaceutica

Skills

- ~ Partnership commerciali
- ~ Cad (Computer-Aided Design)
- ~ Allenamento
- ~ Requisiti del cliente
- ~ Servizio clienti
- ~ Apprendimento elettronico
- ~ Vendite sul campo
- ~ Risorse umane (Hr)
- ~ Installazioni (programmi per computer)
- ~ Fisica
- ~ Costruzione di relazioni
- ~ Vendite
- ~ Corsi di formazione per la vendita
- ~ Sdm
- ~ Abilità di vendita
- ~ Programmi di formazione

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
Китай
Сайт
Guangzhou (Guangdong Province)
Company / Legal Entity
CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd
Functional Area
Продажи
Job Type
Full time
Employment Type
Regolare
Shift Work
No

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.ru/careers/career-search/job/details/req-10090556-capability-building-manager-area-it-it>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10090556-capability-building-manager-area-de-de>
2. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10090556-capability-building-manager-area>
3. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10090556-capability-building-manager-area-es-es>
4. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10090556-capability-building-manager-area-fr-fr>
5. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10090556-capability-building-manager-area-ja-jp>
6. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10090556-capability-building-manager-area-nl-nl>
7. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10090556-capability-building-manager-area-ru-ru>
8. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10090556-capability-building-manager-area-sl-si>
9. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10090556-capability-building-manager-area-tr-tr>
10. <https://www.novartis.ru/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/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf

13. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10090556
14. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10090556