NOVARTIS

Sr. Capability Building Manager - Derm

Job ID
REQ-10092990
Ноя. 18, 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
Shanghai (Shanghai)
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-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.ru/careers/career-search/job/details/req-10092990-sr-capability-building-manager-derm-it-it*

List of links present in page

1. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10092990-sr-capability-building-manager-derm-de-de
2. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10092990-sr-capability-building-manager-derm
3. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10092990-sr-capability-building-manager-derm-es-es
4. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10092990-sr-capability-building-manager-derm-fr-fr
5. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10092990-sr-capability-building-manager-derm-ja-jp
6. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10092990-sr-capability-building-manager-derm-nl-nl
7. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10092990-sr-capability-building-manager-derm-ru-ru
8. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10092990-sr-capability-building-manager-derm-sl-si
9. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10092990-sr-capability-building-manager-derm-tr-tr
10. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10092990-sr-capability-building-manager-derm-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-10092990
14. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10092990