NOVARTIS

# 区域市场组经理

Job ID
REQ-10093271
Ноя. 17, 2026
Китай
Na voljo v: Slovenščina | Deutsch | English | Español | Français | Italiano | 日本語 | Nederlands | Русский | Türk | 中文

### Сводка

~Vodja trženja v majhni organizaciji prihodkov ALI izkušeni menedžerji trženjske pod funkcije.
~Razviti in pognati izpeljavo tržnih načrtov blagovnih znamk s ciljem povečati tržni delež in rast prihodkov na trgu.

### About the Role

Major Accountabilities

~ Podpora z visoko kakovostnim pravočasno trženje vložkov s trga in izvajanje taktičnih načrtov / projektov, da bi povečali vrednost blagovne znamke(-e) z upravljanjem življenjskega cikla
~ Za zagotovitev dolgoročne prisotnosti portfelja izdelkov na farmacevtskem trgu v skladu s strateškimi cilji
~ Za opredelitev najučinkovitejših tržnih segmentov za spodbujanje proizvodov je najbolj obetaven cilj
~ Preučevanje zdravstvenih in tržnih informacij o izdelkih podjetja za opredelitev njihovih koristi, tržnega deleža, pozicioniranje razmeroma do ciljnih skupin konkurentov, strategija promocije trženja v skladu z opredeljenimi ciljnimi skupinami.
~ Preučiti socio-demografske značilnosti potrošnikov, njihove potrebe, merila in vzorce porabe strateških proizvodov.
~ Če želite načrtovati taktiko promocije izdelkov, razviti shemo, oblike, metode in tehnologijo promocije (akcijski načrt, medijski načrt), izvajati pogoje finančne discipline v skladu s proračunom.
~ Če želite načrtovati ponudbo in povpraševanje po proizvodih na področju odgovornosti, ustvarite načrte ciklov, izvajanje in napovedi prometa (letni tržni načrt, napoved valjanja, mesečni sekundarni prodajni načrt).
~ Razviti in organizirati dogodke, ustvariti načrtovano raven distribucije in sistematično izvajanje novih izdelkov.
~ Dati prednost virom in dejavnostim v smeri odličnosti ter vzpostaviti ustrezne procese in KPI za redno poročanje o napredku in vpogledih ključnih zainteresiranih strani, ki so vključene v to. Zagotovite enak pristop med ekipo za trženje strank.
~ Vodja trženja za podporo pri gradnji letnega proračuna in pri upravljanju mesečne finančne napovedi skupnih naložb
~ Poročanje o tehničnih pritožbah / neželenih dogodkih / scenarijih posebnih primerov, povezanih z Novartis izdelki v roku 24 ur po prejemu
~ Distribucija vzorcev trženja (kjer je primerno)

Key Performance Indicators

~Vodja trženja v majhni organizaciji prihodkov ALI izkušeni menedžerji trženjske pod funkcije.
~Razviti in pognati izpeljavo tržnih načrtov blagovnih znamk s ciljem povečati tržni delež in rast prihodkov na trgu.

Work Experience

~

Skills

~Upravljanje premoženja
~Tržna strategija
~Trženje izdelkov
~Upravljanje življenjskega cikla izdelka (Plm)
~Razumevanje zdravstvenega sektorja
~Strokovno znanje o prednostnih področjih bolezni
~Komercialna odličnost
~Operativna odličnost
~Usmerjenost k strankam
~Agility
~Vplivanje na spretnosti
~Pogajalske spretnosti
~Sodelovanje deležnikov
~Upravljanje deležnikov
~Strateška partnerstva
~Medfunkcionalno sodelovanje

Language

Angleščina

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

Job ID
REQ-10093271

**区域市场组经理**

Apply to Job

Job ID
REQ-10093271

**区域市场组经理**

Apply to Job

---

**Source URL:** *https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10093271-quyushichangzujingli-sl-si*

**List of links present in page**

1. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10093271-quyushichangzujingli-de-de
2. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10093271-quyushichangzujingli
3. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10093271-quyushichangzujingli-es-es
4. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10093271-quyushichangzujingli-fr-fr
5. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10093271-quyushichangzujingli-it-it
6. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10093271-quyushichangzujingli-ja-jp
7. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10093271-quyushichangzujingli-nl-nl
8. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10093271-quyushichangzujingli-ru-ru
9. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10093271-quyushichangzujingli-tr-tr
10. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10093271-quyushichangzujingli-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-10093271
14. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10093271