

## Responsable des Operations commerciales

Job ID  
REQ-10049893

4月 23, 2025

Canada

### 摘要

LIEU DE TRAVAIL: Montreal, #LI-Hybrid

Novartis ne sera pas en mesure de vous relocaliser pour ce rôle. S'il vous plait seulement postuler si ce lieu de travail vous convient.

Description de ce role:

À propos du rôle:

Nous recherchons un Responsable des Opérations Commerciales stratégique et axé sur les résultats pour rejoindre notre équipe d'Excellence Commerciale. Ce rôle est responsable de soutenir les Chefs de Domaine Thérapeutique (TA) de Novartis pour favoriser l'excellence dans l'exécution, amplifier l'impact de notre équipe commerciale et, en fin de compte, accélérer l'adoption des médicaments Novartis afin d'améliorer et de prolonger la vie des patients canadiens. Le Responsable des Opérations Commerciales collaborera avec des équipes transversales pour améliorer la performance et l'efficacité des ventes.

Ce rôle fait partie de l'équipe des Opérations Commerciales et relève du Chef des Opérations

Commerciales.

Poste permanent

## About the Role

Responsabilités clés :

- Définition des objectifs : Diriger le processus de définition des objectifs en travaillant en étroite collaboration avec des parties prenantes. Assurer une communication efficace des objectifs, en temps voulu, à chaque cycle
- Planification et versement des incitations : Élaborer et faire évoluer les plans d'incitation qui induisent un changement de comportement sur le terrain et récompensent les meilleurs performeurs. Compléter et superviser le processus de versement
- Ciblage et segmentation : Diriger le processus de ciblage des professionnels de santé (HCP), en travaillant avec les parties prenantes pour assurer l'exactitude et faciliter la planification des visites clients. Soutenir les TAs dans la mise en œuvre de la segmentation des HCP
- Dimensionnement et alignement de la force de vente : Superviser la conception des territoires, le dimensionnement et l'alignement de la force de vente
- Génération de perceptions stratégiques: Générer et communiquer des perceptions stratégiques liés aux opérations de vente, et des recommandations à la direction des TAs pour améliorer l'efficacité commerciale
- Analyse comparative : Comparer la performance de l'engagement local sur le terrain avec les 11 meilleurs pays et générer des initiatives d'amélioration continue
- Simplification et automatisation : Simplifier les processus des opérations de vente pour une plus grande automatisation, assurance qualité et triangulation
- Qualité et exactitude des données : Effectuer des vérifications rigoureuses pour assurer la qualité et l'exactitude des données

Exigences essentielles :

- Plus de 3 ans dans l'industrie pharmaceutique canadienne, de préférence dans l'efficacité de la force de vente ou l'analyse
- Solide sens des affaires, pensée critique, priorisation, compétences en communication et en résolution de problèmes
- Maîtrise de PowerBI, Salesforce, Veeva, Excel, et compréhension des ensembles de données IQVIA (par exemple, TSA, Xponent, GPM, Compuscript)
- Expérience de travail interfonctionnel, y compris la gestion des fournisseurs
- Diplôme universitaire de premier cycle ou supérieur

Exigences souhaitables:

- Maîtrise des outils / langages tels que Dataiku, Python et SQL
- Bilingue (français/anglais)

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>

Join our Novartis Network: Not the right Novartis role for you? Sign up to our talent community to stay connected and learn about suitable career opportunities as soon as they come up: <https://talentnetwork.novartis.com/network>

Benefits and Rewards: Read our handbook to learn about all the ways we'll help you thrive personally and professionally: <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>

部门

International

Business Unit

Innovative Medicines

地点

Canada

站点

Montreal

Company / Legal Entity

CA04 (FCRS = CA004) NOVARTIS PHARMA CANADA INC.

Functional Area

Marketing

Job Type

Full time

Employment Type  
CDI

Shift Work  
No

[Apply to Job](#)



Job ID  
REQ-10049893

Responsable des Operations commerciales

[Apply to Job](#)

---

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10049893-responsable-des-operations-commerciales-fr-ca>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
3. <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>
4. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/fr-CA/NovartisCareers/job/Montreal/Sales-Operations-ManagerREQ-10049893-1>
5. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/fr-CA/NovartisCareers/job/Montreal/Sales-Operations-ManagerREQ-10049893-1>