(高级医药代表 /资深产品专员

Job ID
REQ-10031928

12月 03, 2024

China

摘要

ファーストラインセールスマネージャー(FLM)は、多様なコマーシャルチームを率い、主要なステークホルダーと連携して、カスタマイズされたカスタマーエクスペリエンスを推進し、価値を提供することで、販売実績を向上させます。彼らは、戦略的および商業的な地域の目標を成功裏に達成するために、個人を採用、開発、維持、および指導します。彼らは、コンプライアンスと倫理的な方法で顧客中心のブランド戦略と戦術を実行するようにチームを鼓舞し、動機付ける高いパフォーマンスと説明責任の文化を植え付けますFLMは、地域のブランド戦略と戦術を主導、実行、フォローアップし、顧客、エンゲージメント、パフォーマンスを促進するために現場の洞察を共有します。

About the Role

Major Accountabilities

~ビジネスをリードし、成長させる
~現地の深い知識に基づいて実行のための効果的な戦略を計画、適応、伝達し、データと洞察で経験

と直感を強化します
~各国の顧客エンゲージメント戦略と目標をテリトリー実施計画に落とし込み、合意された目標を達成する
~ターゲティングの精度を確保し、向上させる。
~現地計画が戦略に従って実行され、目標が達成されたかどうかを判断するためのフォローアップを確実に行う
~カスタマーエクセレンスをサポートし、チームのエンゲージメントと導入を促進するために必要な重要なプロセスを提唱します
~利用可能なデータを活用して、リスクと影響を考慮し、複雑でプレッシャーのかかる状況での意思決定を支援し、ビジネスパフォーマンスを向上させます
~テリトリーオーケストレーターとして行動し、他のフィールドポジションと協力して、パフォーマンスの高いチームワークで結果を達成します
~チームを率いる
~データとインサイトに裏打ちされたフィールド訪問を通じてチームメンバーを指導する
~6IBs販売モデルの優れた理解とロールモデルによるインパクトのコーチ
~説明責任の期待値を確立し、一貫性のあるタイムリーなフィードバックを提供することで、パフォーマンスを継続的に改善することで、パフォーマンスをコーチングします
~成長をサポートし、パフォーマンスを継続的に向上させるための計画の構築による開発のためのコーチ
~自立した問題解決を中心とした1on1とチームディスカッションでチームメンバーをサポート
~顧客体験を提供するために、個人が適応的な意思決定を行うことを奨励する
~アジャイルな考え方を推進し、製品と顧客体験の適切なバランスを実現
~確立されたフォーラムを最適化して、進捗状況を効果的に伝え、チームの能力と有効性を開発します
~営業チームと同僚に透明性と敬意を持って接し、明確な意図を持って誠実に行動します。倫理的なジレンマに直面したときは、正しいことをし、物事が正しくないと思われるときは声を上げてください。ノバルティスの倫理綱領に従って生活し、リードします。
~望ましい行動をモデル化し、チームメンバーが発言できる心理的に安全な空間を作り、チームと個人のウェルビーイングをサポートすることで、ノバルティスの価値観に沿った前向きなチーム文化を創造し、定着させます
~ノバルティスの倫理綱領に対するチームの完全な連携と所有権、およびノバルティスの適用ポリシーと要件の遵守へのコミットメントを確保する
~利害関係者との関係を構築し、関与する
~データとインサイト(ピアネットワークマップ、カスタマーインテリジェンスなど)を活用して、地域の優先度の高い医療従事者を特定し、優先順位を付ける
~ノバルティスにとって重要な商業的成果を、高いレベルの顧客アドボカシーとエンゲージメントとともに推進
~地域に大きな影響を与える可能性のある地方/地域のキーオピニオンリーダーとのアドボカシーとエンゲージメントを高める
~顧客と患者への価値提供の促進
~部門横断的なチーム(フィールドメディカル、ブランド、患者サポートなど)内のコンプライアンスに準拠したコラボレーションを促進し、満たされていないニーズに対応するソリューションを設計および実装します。
~部門横断的なパートナーと協力して顧客中心のビジネスプランを開発、実装、監視し、カスタマーエクスペリエンスを最適化します
~ノバルティスのリソースと機能をフルに活用して、F2F環境と仮想環境の両方で顧客をパーソナライズし、顧客とエンゲージできるようにします

Key Performance Indicators

ファーストラインセールスマネージャー(FLM)は、多様なコマーシャルチームを率い、主要なステークホルダーと連携して、カスタマイズされたカスタマーエクスペリエンスを推進し、価値を提供することで、販売実績を向上させます。彼らは、戦略的および商業的な地域の目標を成功裏に達成するために、個人を採用、開発、維持、および指導します。彼らは、コンプライアンスと倫理的な方法で顧客中心のブランド戦略と戦術を実行するようにチームを鼓舞し、動機付ける高いパフォーマンスと説明責任の文化を植え付けますFLMは、地域のブランド戦略と戦術を主導、実行、フォローアップし、顧客、エンゲージメント、パフォーマンスを促進するために現場の洞察を共有します。

Work Experience

エヌエー

Skills

リーダーシップ
管理
プロフェッショナルなコミュニケーション
指導
メンタリング
変更管理
コラボレーション
チームワーク
分析スキル
問題解決能力
複雑性管理
ヘルスケア分野
コマーシャル・エクセレンス
倫理
コンプライアンス

Language

英語

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
Universal Hierarchy Node

地点
China

站点
Yichang (Hubei Province)

Company / Legal Entity
CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Regular (Sales)

Shift Work
No

Apply to Job

Job ID
REQ-10031928

(高级医药代表 /资深产品专员

Apply to Job

Source URL:
https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10031928-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-ja-jp

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://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10031928
5. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10031928