

区域市场组经理

Job ID
REQ-10036884

4月 17, 2025

China

摘要

Le directeur des ventes de deuxième ligne (SLM) stimule la performance des ventes en dirigeant une équipe de directeurs des ventes de première ligne (FLM) dans l'exécution d'expériences client personnalisées qui créent de la valeur et établissent Novartis comme un partenaire de choix. Ils sont responsables de la création et de la mise en œuvre de la stratégie nationale d'engagement des clients commerciaux d'une manière conforme et éthique. travailler de manière interfonctionnelle pour s'harmoniser avec les stratégies médicales et d'accès afin d'assurer une approche cohérente et collaborative. Grâce à l'acquisition de talents, au perfectionnement et à la planification de la relève, le SLM met sur pied des équipes diversifiées et de premier ordre, et il est chargé d'inculquer une culture d'intégrité. Ils jouent un rôle déterminant dans l'apport de changements organisationnels substantiels et durables.

About the Role

Major Accountabilities

–Diriger et d é velopper l ’ entreprise

–É laborer, mettre en œuvre et surveiller un plan d ’ affaires national ax é sur le client en collaboration avec les gestionnaires de plans d ’ affaires et les partenaires interfonctionnels afin d ’ optimiser l ’ exp é rience client.

Key Performance Indicators

Le directeur des ventes de deuxi è me ligne (SLM) stimule la performance des ventes en dirigeant une é quipe de directeurs des ventes de premi è re ligne (FLM) dans l ’ ex é cution d ’ exp é riences client personnalis é es qui cr é ent de la valeur et é tablissent Novartis comme un partenaire de choix. Ils sont responsables de la cr é ation et de la mise en œuvre de la strat é gie nationale d ’ engagement des clients commerciaux d ’ une mani è re conforme et é thique. travailler de mani è re interfonctionnelle pour s ’ harmoniser avec les strat é gies m é dicales et d ’ acc è s afin d ’ assurer une approche coh é rente et collaborative. Gr â ce à l ’ acquisition de talents, au perfectionnement et à la planification de la rel è ve, le SLM met sur pied des é quipes diversifi é es et de premier ordre, et il est charg é d ’ inculquer une culture d ’ int é grit é . Ils jouent un r ô le d é terminant dans l ’ apport de changements organisationnels substantiels et durables

Work Experience

NA

Skills

Leadership

Gestion

Communication professionnelle

Comp é tences d'influence

Coaching

Mentorat

Gestion du changement

Collaboration

Travail d ’ é quipe

Comp é tences analytiques

Comp é tences en r é solution de probl è mes

Gestion de la complexit é

Litt é rature financi è re

Secteur de la sant é

Excellence commerciale

É thique

Conformit é

Language

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

China

站点

Foshan (Guangdong Province)

Company / Legal Entity

CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

CDI

Shift Work

No

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10036884

区域市场组经理

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10036884-quyushichangzujingli-fr->

fr

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?job_number=REQ-10036884
5. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10036884