

(高级医药代表 / 资深产品专员)

Job ID  
REQ-10053461

5月 27, 2025

China

摘要

Менеджер по продажам первой линии (FLM) повышает эффективность разнообразную коммерческую команду и взаимодействует с клиентами и сторонами для обеспечения индивидуального обслуживания. Они нанимают, развивают, удерживают и обучают людей для достижения стратегических и коммерческих целей. Они прививают культуру ответственности, которая вдохновляет и мотивирует коллег. Они используют тактики бренда, ориентированных на клиента, в соответствии с этическим образом. Руководители FLM реализуют и отслеживают результаты в своих регионах, делаясь информацией о местах для повышения производительности.

About the Role

Major Accountabilities

Руководите и развивайте бизнес

Key Performance Indicators

Заполняется на местном уровне в соответствии с реком  
за результатами Совета по управлению эффективностью

Work Experience

NA

Skills

Руководство  
Управление  
Профессиональная коммуникация  
Тренерский  
Наставничество  
Управление изменениями  
Сотрудничество  
Командная работа  
Аналитические способности  
Навыки решения проблем  
Управление сложностью  
Сектор здравоохранения  
Коммерческое совершенство  
Этика  
Согласие

Language

Английский

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  
Ningbo (Zhejiang 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-10053461

(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-10053461-gaojiyiyaodaibiao-zishenchangepinzhuanyuan-ru-ru>

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-10053461](https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10053461)
5. [https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job\\_number=REQ-10053461](https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10053461)