(高级地区经理

Job ID
REQ-10055892

7月 11, 2025

China

摘要

Der First Line Sales Manager (FLM) steigert die Vertriebsleistung, indem er ein vielfältiges Vertriebsteam leitet und mit wichtigen Stakeholdern zusammenarbeitet, um maßgeschneiderte Kundenerlebnisse zu schaffen und einen Mehrwert zu schaffen. Sie rekrutieren, entwickeln, binden und coachen Mitarbeiter, um strategische und kommerzielle Gebietsziele erfolgreich zu erreichen. Sie vermitteln eine Kultur der hohen Leistung und Verantwortlichkeit, die das Team inspiriert und motiviert, kundenorientierte Markenstrategien und -taktiken auf konforme und ethische Weise umzusetzen. Das FLM leitet, führt und verfolgt die Markenstrategie und -taktik in seinen Regionen und teilt Erkenntnisse aus der Praxis, um Kundenbindung und Leistung zu fördern.

About the Role

Major Accountabilities

- Führen und Erweitern des Unternehmens

~Planung, Anpassung und Kommunikation einer effektiven Strategie für die Umsetzung auf der Grundlage fundierter lokaler Kenntnisse, der Erweiterung von Erfahrung und Instinkt mit Daten und Erkenntnissen
~Umsetzung der nationalen Kundenbindungsstrategie und -ziele in Gebietsimplementierungspläne, um die vereinbarten Ziele zu erreichen
~Sicherstellen und Verbessern der Targeting-Genauigkeit.
~Stellen Sie sicher, dass lokale Pläne gemäß der Strategie ausgeführt werden, und verfolgen Sie, um festzustellen, ob die Ziele erreicht werden
~Befürworten Sie kritische Prozesse, die zur Unterstützung der Kundenexzellenz erforderlich sind, und fördern Sie das Engagement und die Akzeptanz des Teams
~Nutzen Sie die verfügbaren Daten, um die Unternehmensleistung zu steigern und die Entscheidungsfindung in komplexen und unter hohem Druck stehenden Situationen unter Berücksichtigung von Risiken und Auswirkungen zu unterstützen.
~Agieren Sie als Gebiets-Orchestrator und arbeiten Sie mit anderen Außendienstpositionen zusammen, um durch leistungsstarke Teamarbeit Ergebnisse zu erzielen
~Führen Sie das Team
~Coachen Sie Teammitglieder durch Besuche vor Ort, unterstützt durch Daten und Erkenntnisse
~Coach for Impact durch exzellentes Verständnis und Vorbild des 6IBs Verkaufsmodells
~Coach for Performance, indem Sie Erwartungen an die Verantwortlichkeit festlegen und konsistentes, zeitnahes Feedback geben, um die Leistung kontinuierlich zu verbessern
~Coach für Entwicklung durch die Erstellung von Plänen zur Unterstützung des Wachstums und zur kontinuierlichen Steigerung der Leistung
~Unterstützen Sie Teammitglieder durch 1:1- und Teamdiskussionen, die sich auf eigenständige Problemlösungen konzentrieren
~Ermutigen Sie Einzelpersonen, adaptive Entscheidungen zu treffen, um das Kundenerlebnis zu bieten
~Fördern Sie eine agile Denkweise, um die richtige Balance zwischen Produkt- und Kundenerlebnisfokus zu erreichen
~Optimieren Sie etablierte Foren, um den Fortschritt effektiv zu kommunizieren und die Fähigkeiten und die Effektivität des Teams zu entwickeln
~Handeln Sie mit Integrität und Ehrlichkeit, indem Sie Vertriebsteams und Kollegen transparent und respektvoll mit klaren Absichten behandeln. Wenn Sie mit ethischen Dilemmata konfrontiert sind, tun Sie das Richtige und sprechen Sie es an, wenn die Dinge nicht richtig zu sein scheinen. Leben und leiten Sie den Ethikkodex von Novartis.
~Schaffung und Einbettung einer positiven Teamkultur, die auf die Werte von Novartis abgestimmt ist, indem Sie gewünschte Verhaltensweisen modellieren, einen psychologisch sicheren Raum schaffen, in dem sich Teammitglieder äußern können, und das Wohlbefinden des Teams und des Einzelnen unterstützen
~Sicherstellen, dass sich das Team vollständig an den Ethikkodex von Novartis orientiert und sich zu diesem verpflichtet und sich verpflichtet, die geltenden Richtlinien und Anforderungen von Novartis einzuhalten
~Einbindung und Aufbau von Stakeholder-Beziehungen
~Nutzen Sie Daten und Erkenntnisse (z. B. Peer-Netzwerkkarten, Kundeninformationen), um lokale HCPs mit hoher Priorität zu identifizieren und zu priorisieren
~Erzielen Sie wichtige kommerzielle Ergebnisse für Novartis zusammen mit einem hohen Maß an Kundenbindung und -bindung
~Intensivierung der Interessenvertretung und des Engagements bei lokalen/regionalen Key Opinion Leadern, die einen hohen regionalen Einfluss haben können
~Erleichtern Sie die Wertschöpfung für Kunden und Patienten
~Erleichtern Sie die konforme Zusammenarbeit innerhalb funktionsübergreifender Teams (z. B. Field

Medical, Brand, Patient Support), um Lösungen zu entwerfen und zu implementieren, die unerfüllte Anforderungen erfüllen.
~Entwicklung, Implementierung und Überwachung eines kundenzentrierten Geschäftsplans in Zusammenarbeit mit funktionsübergreifenden Partnern zur Optimierung des Kundenerlebnisses
~Volle Nutzung der Ressourcen und Fähigkeiten von Novartis zur Personalisierung und Interaktion mit Kunden sowohl in F2F- als auch in virtuellen Umgebungen

Key Performance Indicators

Der First Line Sales Manager (FLM) steigert die Vertriebsleistung, indem er ein vielfältiges Vertriebsteam leitet und mit wichtigen Stakeholdern zusammenarbeitet, um maßgeschneiderte Kundenerlebnisse zu schaffen und einen Mehrwert zu schaffen. Sie rekrutieren, entwickeln, binden und coachen Mitarbeiter, um strategische und kommerzielle Gebietsziele erfolgreich zu erreichen. Sie vermitteln eine Kultur der hohen Leistung und Verantwortlichkeit, die das Team inspiriert und motiviert, kundenorientierte Markenstrategien und -taktiken auf konforme und ethische Weise umzusetzen. Das FLM leitet, führt und verfolgt die Markenstrategie und -taktik in seinen Regionen und teilt Erkenntnisse aus der Praxis, um Kundenbindung und Leistung zu fördern.

Work Experience

NA

Skills

Leitung
Management
Professionelle Kommunikation
Coaching
Mentoring
Veränderungsmanagement
Zusammenarbeit
Teamarbeit
Analytische Fähigkeiten
Problemlösungsfähigkeiten
Komplexitätsmanagement
Gesundheitswesen
Kommerzielle Exzellenz
Ethik
Beachtung

Language

Englisch

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
Shanghai (Shanghai)

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

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Regulär (Außendienstleiter*in)

Shift Work
No

Apply to Job

Job ID
REQ-10055892

(高级地区经理

Apply to Job

Source URL:
https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10055892-gaojidequjingli-de-de

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-10055892
5. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10055892