(高级地区经理

Job ID
REQ-10055892

7月 11, 2025

China

摘要

El gerente de ventas de primera l í nea (FLM) impulsa el rendimiento de las ventas al liderar un equipo comercial diverso y comprometerse con las partes interesadas clave para impulsar experiencias personalizadas para los clientes y ofrecer valor. Reclutan, desarrollan, retienen y entrenan a las personas para cumplir con é xito los objetivos estrat é gicos y comerciales del territorio. Inculcan una cultura de alto rendimiento y responsabilidad que inspira y motiva al equipo a ejecutar la estrategia y las t á cticas de marca centradas en el cliente de una manera é tica y conforme. El FLM lidera, ejecuta y da seguimiento a la estrategia y las t á cticas de marca en sus regiones, compartiendo conocimientos sobre el terreno para impulsar el cliente, el compromiso y el rendimiento.

About the Role

Major Accountabilities

- Liderar y hacer crecer el negocio

~Planifique, adapte y comunique una estrategia eficaz para la ejecución basada en un profundo conocimiento local, aumentando la experiencia y el instinto con datos y conocimientos
~Traducir la estrategia y los objetivos nacionales de compromiso con el cliente en planes de implementación territorial para alcanzar los objetivos acordados.
~Garantizar y mejorar la precisión de la orientación.
~Garantizar que los planes locales se ejecuten de acuerdo con la estrategia y el seguimiento para determinar que se alcanzan los objetivos.
~Abogar por los procesos críticos necesarios para respaldar la excelencia del cliente e impulsar el compromiso y la adopción del equipo
~Aproveche los datos disponibles para impulsar el rendimiento empresarial y ayudar a la toma de decisiones en situaciones complejas y de alta presión, teniendo en cuenta los riesgos y el impacto
~Actuar como orquestador de territorio y trabajar en conjunto con otros puestos de campo para lograr resultados a través del trabajo en equipo de alto rendimiento
~Liderar el equipo
~Capacitar a los miembros del equipo a través de visitas de campo, con el apoyo de datos e información
~Coach for Impact a través de una excelente comprensión y modelado a seguir del modelo de venta de las 6IB
~Entrene para el desempeño estableciendo expectativas de responsabilidad y proporcionando retroalimentación consistente y oportuna para mejorar continuamente el desempeño
~Coach para el desarrollo a través de la construcción de planes para apoyar el crecimiento y elevar continuamente el rendimiento
~Apoyar a los miembros del equipo a través de discusiones 1:1 y de equipo centradas en la resolución de problemas autosuficientes
~Animar a las personas a tomar decisiones adaptativas para ofrecer la experiencia del cliente
~Promover una mentalidad ágil para lograr el equilibrio adecuado entre el producto y el enfoque en la experiencia del cliente
~Optimice los foros establecidos para comunicar de manera efectiva el progreso y desarrollar las capacidades y la eficacia del equipo
~Actúe con integridad y honestidad tratando a los equipos de ventas y a los colegas de manera transparente y respetuosa con una intención clara. Cuando te enfrentes a dilemas éticos, haz lo correcto y habla cuando las cosas no parezcan correctas. Vive y lidera el Código de Ética de Novartis.
~Crear e integrar una cultura de equipo positiva alineada con los valores de Novartis modelando los comportamientos deseados, creando un espacio psicológicamente seguro para que los miembros del equipo hablen y apoyando el bienestar individual y del equipo.
~Garantizar la alineación total del equipo con el Código de Ética de Novartis, así como el compromiso de cumplir con las políticas y requisitos aplicables de Novartis.
~Involucrar y construir relaciones con las partes interesadas
~Aproveche los datos y la información (por ejemplo, mapas de redes de pares, inteligencia de clientes) para identificar y priorizar a los profesionales de la salud locales de alta prioridad
~Impulsar resultados comerciales críticos para Novartis junto con altos niveles de defensa y compromiso con el cliente
~Aumentar la promoción y el compromiso con los líderes de opinión clave locales/regionales que pueden tener un alto impacto regional.
~Facilitar la entrega de valor a clientes y pacientes
~Facilite la colaboración dentro de los equipos multifuncionales (por ejemplo, médicos de campo, marca, soporte al paciente) para diseñar e implementar soluciones que aborden las necesidades insatisfechas.
~Desarrollar, implementar y supervisar un plan de negocio centrado en el cliente en colaboración

con socios multifuncionales para optimizar la experiencia del cliente
- Garantice la plena utilización de los recursos y capacidades de Novartis para personalizar e interactuar con los clientes tanto en entornos F2F como virtuales.

Key Performance Indicators

El gerente de ventas de primera línea (FLM) impulsa el rendimiento de las ventas al liderar un equipo comercial diverso y comprometerse con las partes interesadas clave para impulsar experiencias personalizadas para los clientes y ofrecer valor. Reclutan, desarrollan, retienen y entrenan a las personas para cumplir con éxito los objetivos estratégicos y comerciales del territorio. Inculcan una cultura de alto rendimiento y responsabilidad que inspira y motiva al equipo a ejecutar la estrategia y las tácticas de marca centradas en el cliente de una manera ética y conforme. El FLM lidera, ejecuta y da seguimiento a la estrategia y las tácticas de marca en sus regiones, compartiendo conocimientos sobre el terreno para impulsar el cliente, el compromiso y el rendimiento.

Work Experience

- NA

Skills

- Liderazgo
- Administración
- Comunicación Profesional
- Coaching
- Tutoría
- Gestión del cambio
- Colaboración
- Trabajo en equipo
- Habilidad analítica
- Habilidades de resolución de problemas
- Gestión de la complejidad
- Sector Sanitario
- Excelencia Comercial
- Ética
- Conformidad

Language

Inglés

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
Regular (Gerente de Ventas)

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-es-es

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