

(高级地区经理

Job ID
REQ-10062846

9月 24, 2025

China

摘要

Менеджер по продажам первой линии (FLM) повышает эффективность разнообразную коммерческую команду и взаимодействует с клиентами с обеих сторон 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 команду. Они используют тактики бренда, ориентированных на клиента, в соответствии с образцом FLM руководит, реализует и отслеживает стратегию в регионах, делась информацией на местах для повышения производительности.

About the Role

Major Accountabilities

- ~Руководите и развивайте бизнес
- ~Планируйте, адаптируйте и распространяйте эффективные стратегии, основанные на глубоком знании местной специфики, допущенных ошибок и идеями
- ~Преобразование национальной стратегии и целей в адаптированные территориальные планы по достижению согласованных целей
- ~Обеспечьте и улучшите точность таргетинга.
- ~Обеспечение выполнения местных планов в соответствии с требованиями и достижением целей
- ~Пропаганда критически важных процессов, необходимых для обслуживания клиентов и повышения вовлеченности и адаптивности
- ~Используйте доступные данные для повышения эффективности решений в сложных и напряженных ситуациях с учетом рисков
- ~Выступайте в качестве территориального оркестратора, координатора полевых должностей для достижения результатов за счет эффективной работы
- ~Руководите командой
- ~Обучайте членов команды с помощью выездов на места, полевых тренингов
- ~Coach for Impact благодаря отличному пониманию и ролевому моделированию продаж 6IBs
- ~Коучинг по производительности, устанавливая ожидания, обеспечивая последовательную и своевременную обратную связь и повышение производительности
- ~Коуч по развитию через построение планов для поддержки производительности
- ~Поддержка членов команды с помощью 1:1 и командных обсуждений в самостоятельном решении проблем
- ~Поощряйте людей принимать адаптивные решения, чтобы улучшить обслуживание клиентов
- ~Продвигайте гибкое мышление для достижения правильных результатов, продуктов и клиентский опыт.
- ~Оптимизируйте существующие форумы для эффективного развития способностей и эффективности команды
- ~Действуйте честно и добросовестно, обращаясь с отделом в прозрачной и уважительной манере с четкими намерениями, принимая дилеммы, поступайте правильно и говорите, когда что-то не так, руководить в соответствии с Кодексом этики Novartis.
- ~Создание и внедрение позитивной командной культуры, ценностей Novartis, путем моделирования желаемого поведения, создание пространства для высказывания членов команды и поддержка благополучия
- ~Обеспечить полное соответствие команды Кодексу этики и соблюдение, а также обязательство соблюдать применимый Кодекс «Новартис»
- ~Взаимодействие и выстраивание отношений с заинтересованными сторонами
- ~Используйте данные и аналитические сведения (например, информацию о клиентах) для выявления и приоритизации потребностей медицинских работников
- ~Достижение критически важных коммерческих результатов

с высоким уровнем защиты интересов и взаимодействия
~Расширение информационно-разъяснительной работы и взаимодействие с местными/региональными ключевыми лидерами общества
оказывать большое влияние на регион
~Обеспечьте ценность для клиентов и пациентов
~Обеспечьте совместную работу в соответствии с нормативами кросс-функциональных команд (например, Field Medical, Brand Support) и внедрения решений, направленных на удовлетворение
~Разработка, внедрение и мониторинг клиентоориентированных решений в сотрудничестве с кросс-функциональными партнерами
~Обеспечьте полное использование ресурсов и возможности взаимодействия с клиентами как в F2F, так и в виртуальной среде

Key Performance Indicators

Менеджер по продажам первой линии (FLM) повышает эффективность разнообразную коммерческую команду и взаимодействует с обеими 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 команду. Тактика бренда, ориентированная на клиента, в соответствии с образом FLM руководит, реализует и отслеживает стратегию в регионах, делась информацией на местах для повышения производительности.

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

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

Puyang (Henan Province)

Company / Legal Entity

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

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type
Regular (Sales Manager)

Shift Work
No

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10062846

(高级地区经理

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10062846-gaojidequjingli-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?jobnumber=REQ-10062846>
5. <https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10062846>