

(高级客户经理)

Job ID
REQ-10064439

10月 10, 2025

China

摘要

First Line Sat ı ř M ü d ü r ü (FLM), ç e ř itlili ğ e sahip bir ticari ekibe liderlik ederek ve ö zel m ü ř teri deneyimleri sa ğ lamak ve de ğ er sunmak i ç in kilit payda ř larla etkile ř im kurarak sat ı ř performans ı n art ı r ı r. Stratejik ve ticari b ö lge hedeflerini ba ř ar ı l ı bir ř ekilde yerine getirmek i ç in bireyleri i ř e al geli ř tirir, elde tutar ve ko ç luk yaparlar. Ekibe, m ü ř teri odakl ı marka stratejisi ve taktiklerini uyumlu ve etik bir ř ekilde y ü r ü tmeleri i ç in ilham veren ve motive eden bir y ü ksek performans ve hesap verebilirlik k ü lt ü r ü a ř ı larlar FLM, b ö lgelerindeki marka stratejisi ve taktiklerini y ö netir, y ü r ü t ü r ve t eder, m ü ř teriyi, kat ı l ı m ı ve performans ı art ı rmak i ç in saha i ç g ö r ü lerini payla ř ı r.

About the Role

Major Accountabilities

~İ ř i Y ö netin ve B ü y ü t ü n

Derin yerel bilgiye dayal ı olarak uygulama i ç in etkili stratejiyi planlay ı n, uyarlay ı n ve iletin, deneyim

ve i ç g ü d ü y ü veri ve i ç g ö r ü lerle art ı r ı n

-Üzerinde anla ş maya var ı lan hedeflere ula ş mak i ç in ulusal m ü ş teri kat ı l ı m ı stratejisini ve hedef b ö lge uygulama planlar ı na d ö n ü ş t ü r ü n

-Hedefleme do ğ rulu ğ unu sa ğ lay ı n ve iyile ş tirin.

-Yerel planlar ı n stratejiye g ö re y ü r ü t ü lmesini sa ğ lamak ve hedeflere ula ş ı l ı p ula ş ı lmad ı ğ ı n belirlemek i ç in takip etmek

-M ü ş teri m ü kemelli ğ ini desteklemek ve ekip kat ı l ı m ı n ı ve benimsemesini sa ğ lamak i ç in gerek kritik s ü re ç leri savunun

-Riskleri ve etkiyi g ö z ö n ü nde bulundurarak i ş performans ı n ı art ı rmak ve karma ş ı k ve y ü ksek b durumlar ı nda karar vermeye yard ı mc ı olmak i ç in mevcut verilerden yararlan ı n

-Bir b ö lge d ü zenleyicisi olarak hareket edin ve y ü ksek performansl ı ekip ç al ı ş mas ı yla sonu ç lara ula ş mak i ç in di ğ er saha pozisyonlar ı yla birlikte ç al ı ş ı n

-Ekibe Liderlik Edin

-Veriler ve i ç g ö r ü lerle desteklenen saha ziyaretleri yoluyla ekip ü yelerine ko ç luk yap ı n

-6IBs Sat ı ş Modelinin m ü kemmel anlay ı ş ı ve rol modellemesi yoluyla Etki Ko ç u

-Hesap verebilirlik beklentileri belirleyerek ve performans ı s ü rekli iyile ş tirmek i ç in tutarl ı , zaman ı nda geri bildirim sa ğ layarak Performans Ko ç lu ğ u yap ı n

-B ü y ü meyi desteklemek ve performans ı s ü rekli y ü kseltmek i ç in planlar ı n olu ş turulmas ı yoluyla Geli ş im Ko ç u

-Ekip ü yelerini 1:1 ve kendine g ü venen problem ç ö zmeye odaklanan ekip tart ı ş malar ı yoluyla destekleyin

-M ü ş teri deneyimi sunmak i ç in bireyleri uyarlanabilir kararlar almaya te ş vik edin

-Ü r ü n ve m ü ş teri deneyimi oda ğ ı aras ı nda do ğ ru dengeyi sa ğ lamak i ç in ç evik bir zihniyeti te ş vik edin

-İ lerlemeyi etkili bir ş ekilde iletmek ve ekip yeteneklerini ve etkinli ğ ini geli ş tirmek i ç in yerle ş ik forumlar ı optimize edin

-Sat ı ş ekiplerine ve i ş arkadaş lar ı na ş effaf ve sayg ı l ı bir ş ekilde a ç ı k bir niyetle davranarak d ve d ü r ü stl ü kle hareket edin. Etik ikilemlerle kar ş ı la ş t ı ğ ı n ı zda, do ğ ru olan ı yap ı n ve i ş ler do ğ r ü nmedi ğ inde konu ş un. Novartis Etik Kurallar ı 'na g ö re ya ş ay ı n ve y ö netin.

-İ stenen davran ı ş lar ı modelleyerek, ekip ü yelerinin konu ş mas ı ı ç in psikolojik olarak g ü venli bir a yaratarak ve ekip ve bireysel refah ı destekleyerek Novartis'in de ğ erleriyle uyumlu olumlu bir ekip k ü lt ü r ü olu ş turmak ve yerle ş tirmek

-Ekibin Novartis Etik Kurallar ı 'na tam olarak uymas ı n ı ve bu kurallar ı sahiplenmesini ve Novartis'in ge ç erli politika ve gerekliliklerine uyma taahh ü d ü n ü sa ğ lamak

-Payda ş İ li ş kileri Kurun ve Kurun

-Yerel y ü ksek ö ncelikli HCP'leri belirlemek ve ö nceliklendirmek i ç in verilerden ve i ç g ö r ü lerden (ö r. akran a ğ ı haritalar ı , m ü ş teri istihbarat ı) yararlan ı n

-Novartis i ç in y ü ksek d ü zeyde m ü ş teri deste ğ i ve kat ı l ı m ı n ı n yan ı s ı ra kritik ticari sonu ç lar

-Y ü ksek b ö lgesel etkiye sahip olabilecek yerel/b ö lgesel Kilit Fikir Liderleri ile savunuculu ğ u ve kat ı l ı m ı art ı r ı n

-M ü ş terilere ve Hastalara De ğ er Sunumunu Kolayla ş t ı r ı n

-Kar ş ı lanmam ı ş ihtiya ç lar ı ele alan ç ö z ü mler tasarlamak ve uygulamak i ç in i ş levler aras ı eki Saha T ı bbi, Marka, Hasta deste ğ i) i ç inde uyumlu i ş birli ğ ini kolayla ş t ı r ı n.

-M ü ş teri deneyimini optimize etmek i ç in i ş levler aras ı i ş ortaklar ı yla i ş birli ğ i i ç inde m ü ş teri oda i ş plan ı geli ş tirin, uygulay ı n ve izleyin

-Hem F2F hem de sanal ortamlarda m ü ş terileri ki ş iselle ş tirmek ve onlarla etkile ş im kurmak i ç in Novartis kaynaklar ı n ı n ve yeteneklerinin tam olarak kullan ı lmas ı n ı sa ğ lay ı n

Key Performance Indicators

First Line Sat ı ř M ü d ü r ü (FLM), ç e ř itlili ğ e sahip bir ticari ekibe liderlik ederek ve ö zel m ü ř teri deneyimleri sa ğ lamak ve de ğ er sunmak i ç in kilit payda ř larla etkile ř im kurarak sat ı ř performans ı nı art ı r ı r. Stratejik ve ticari b ö lge hedeflerini ba ř ar ı l ı bir ř ekilde yerine getirmek i ç in bireyleri i ř e al geli ř tirir, elde tutar ve ko ç luk yaparlar. Ekibe, m ü ř teri odakl ı marka stratejisi ve taktiklerini uyumlu ve etik bir ř ekilde y ü r ü tmeleri i ç in ilham veren ve motive eden bir y ü ksek performans ve hesap verebilirlik k ü lt ü r ü a ř ı larlar FLM, b ö lgelerindeki marka stratejisi ve taktiklerini y ö netir, y ü r ü t ü r ve t eder, m ü ř teriyi, kat ı l ı m ı ve performans ı art ı rmak i ç in saha i ç g ö r ü lerini payla ř ı r.

Work Experience

NA

Skills

Liderlik

Y ö netim

Profesyonel İ leti ř im

Ko ç -luk

Ment ö rl ü k

Kontrol ü De ğ i ř tir

İ ř birli ğ i

Ç ak ı m Ç al ı ř mas ı

Analitik Beceri

Problem Ç ö zme Becerileri

Karma ř ı kl ı k Y ö netimi

Sa ğ l ı k Sekt ö r ü

Ticari M ü kemellik

Etik

Uyma

Language

İ ngilizce

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
Universal Hierarchy Node

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
Kadrolu (Sat ı ş)

Shift Work
No

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10064439

(高级客户经理

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10064439-gaojikehujingli-tr-tr>

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-10064439
5. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10064439