

(高级大区经理

Job ID
REQ-10064529

10月 12, 2025

China

摘要

Der Second Line Sales Manager (SLM) steigert die Vertriebsleistung, indem er ein Team von First Line Sales Managern (FLMs) bei der Umsetzung maßgeschneiderter Kundenerlebnisse leitet, die einen Mehrwert bieten und Novartis als bevorzugten Partner etablieren. Sie sind verantwortlich für die Erstellung und Umsetzung der National Commercial Customer Engagement Strategy auf konforme und ethische Weise. Funktionsübergreifendes Arbeiten, um sich an den Medical/Access-Strategien auszurichten, um einen kohärenten und kollaborativen Ansatz zu gewährleisten. Das SLM baut durch Talentakquise, -entwicklung und Nachfolgeplanung erstklassige, vielfältige Teams auf und ist für die Schaffung einer Kultur der Integrität verantwortlich. Sie sind maßgeblich daran beteiligt, substantielle, nachhaltige organisatorische Veränderungen herbeizuführen.

About the Role

Major Accountabilities

Führen und Erweitern des Unternehmens

Entwicklung, Implementierung und Überwachung eines kundenzentrierten nationalen Geschäftsplans in Zusammenarbeit mit FLMs und funktions übergreifenden Partnern, um das Kundenerlebnis zu optimieren

Key Performance Indicators

Der Second Line Sales Manager (SLM) steigert die Vertriebsleistung, indem er ein Team von First Line Sales Managern (FLMs) bei der Umsetzung maßgeschneiderter Kundenerlebnisse leitet, die einen Mehrwert bieten und Novartis als bevorzugten Partner etablieren. Sie sind verantwortlich für die Erstellung und Umsetzung der National Commercial Customer Engagement Strategy auf konforme und ethische Weise. funktions übergreifendes Arbeiten, um sich an den Medical/Access-Strategien auszurichten, um einen kohärenten und kollaborativen Ansatz zu gewährleisten. Das SLM baut durch Talentakquise, -entwicklung und Nachfolgeplanung erstklassige, vielfältige Teams auf und ist für die Schaffung einer Kultur der Integrität verantwortlich. Sie sind maßgeblich daran beteiligt, substantielle, nachhaltige organisatorische Veränderungen herbeizuführen

Work Experience

NA

Skills

Leitung

Management

Professionelle Kommunikation

Beeinflussung von Fähigkeiten

Coaching

Mentoring

Veränderungsmanagement

Zusammenarbeit

Teamarbeit

Analytische Fähigkeiten

Problemlösungsfähigkeiten

Komplexitätsmanagement

Finanzielle Bildung

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

Guangzhou (Guangdong Province)

Company / Legal Entity

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

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

Regul ä r (Au ß endienstleiter*in)

Shift Work

No

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10064529

(高级大区经理

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10064529-gaojidaqujingli-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-10064529>
5. <https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10064529>