

(高级大区经理

Job ID
REQ-10064529

10月 12, 2025

China

摘要

De Second Line Sales Manager (SLM) stimuleert de verkoopprestaties door leiding te geven aan een team van First Line Sales Managers (FLM's) bij de uitvoering van op maat gemaakte klantervaringen die waarde opleveren en Novartis neerzetten als een voorkeurspartner. Ze zijn verantwoordelijk voor het creëren en implementeren van de National Commercial Customer Engagement Strategy op een conforme en ethische manier, cross-functioneel werken om af te stemmen op medische/toegangsstrategieën om een samenhangende en collaboratieve aanpak te garanderen. De SLM bouwt best-in-class, diverse teams door middel van talentacquisitie, ontwikkeling en opvolgingsplanning en is verantwoordelijk voor het creëren van een cultuur van integriteit. Ze spelen een belangrijke rol bij het teweegbrengen van substantiële, duurzame organisatorische veranderingen.

About the Role

Major Accountabilities

- ~Leid en laat het bedrijf groeien
- ~Ontwikkelen, implementeren en bewaken van een klantgericht nationaal businessplan in samenwerking met FLM's en cross-functionele partners om de klantervaring te optimaliseren

Key Performance Indicators

De Second Line Sales Manager (SLM) stimuleert de verkoopprestaties door leiding te geven aan een team van First Line Sales Managers (FLMs) bij de uitvoering van op maat gemaakte klantervaringen die waarde opleveren en Novartis neerzetten als een voorkeurspartner. Ze zijn verantwoordelijk voor het creëren en implementeren van de National Commercial Customer Engagement Strategy op een conforme en ethische manier, cross-functioneel werken om af te stemmen op medische/toegangsstrategieën om een samenhangende en collaboratieve aanpak te garanderen. De SLM bouwt best-in-class, diverse teams door middel van talentacquisitie, ontwikkeling en opvolgingsplanning en is verantwoordelijk voor het creëren van een cultuur van integriteit. Ze spelen een belangrijke rol bij het teweegbrengen van substantiële, duurzame organisatorische veranderingen.

Work Experience

NA

Skills

Leiderschap

Beheer

Professionele communicatie

Beïnvloedingsvaardigheden

Coaching

Mentorschap

Verander management

Samenwerking

Teamwerk

Analytisch vermogen

Probleemoplossend vermogen

Beheer van complexiteit

Financiële geletterdheid

Gezondheidszorg

Commerciële uitmuntendheid

Ethiek

Naleving

Language

Engels

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
Regelmatig (Verkoopmanager)

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-nl-nl>

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>