

(高级大区经理

Job ID
REQ-10064529

10月 12, 2025

China

摘要

Менеджер по продажам второй линии (SLM) повышает эффективность команды менеджеров по продажам первой линии (FLM) в реальном обслуживании клиентов, которое приносит пользу и дел партнером Они несут ответственность за создание и реализацию взаимодействия с коммерческими клиентами в соответствии с этическими нормами. межфункциональная работа в соответствии с медицинским обслуживанием/доступа для обеспечения сотрудничества. SLM создает лучшие в своем классе, разн привлечение талантов, развития и планирования преемо внедрение культуры честности. Они играют важную роль устойчивого влияния на организационные изменения

About the Role

Major Accountabilities

Руководите и развивайте бизнес
Разработка, внедрение и мониторинг ориентированного плана в сотрудничестве с FLM и кросс-функциональными партнерами
качества обслуживания клиентов

Key Performance Indicators

Менеджер по продажам второй линии (SLM) повышает эффективность команды менеджеров по продажам первой линии (FLM) в реальном времени обслуживания клиентов, которое приносит пользу и делит партнером. Они несут ответственность за создание и реализацию взаимодействия с коммерческими клиентами в соответствии с этическими нормами. межфункциональная работа в соответствии с медицинским обслуживанием/доступа для обеспечения сотрудничества. SLM создает лучшие в своем классе, разноразличные привлечения талантов, развития и планирования приема и внедрение культуры честности. Они играют важную роль в устойчивого влияния на организационные изменения

Work Experience

NA

Skills

Руководство
Управление
Профессиональная коммуникация
Навыки влияния
Тренерский
Наставничество
Управление изменениями
Сотрудничество
Командная работа
Аналитические способности
Навыки решения проблем
Управление сложностью
Финансовая грамотность
Сектор здравоохранения
Коммерческое совершенство
Этика
Согласие

Language

Английский

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

Regular (Sales Manager)

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-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?job_number=REQ-10064529
5. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10064529