

(高级地区经理

Job ID
REQ-10070713

2月 02, 2026

China

摘要

Менеджер по продажам первой линии (FLM) повышает эффективность разнообразную коммерческую команду и взаимодействует с клиентами и партнерами 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 реализуют тактики бренда, ориентированных на клиента, в соответствии с образцом FLM руководит, реализует и отслеживает стратегию в регионах, делаясь 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 ошибках 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 достигнутыми целями
- 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, координируя полевые должности для достижения результатов за счет совместной работы
- Руководите командой
- Обучайте членов команды с помощью выездов на места, полевых продаж 6IBs
- Coach for Impact благодаря отличному пониманию и ролевому моделированию продаж 6IBs
- Коучинг по производительности, устанавливая ожидания и обеспечивая последовательную и своевременную обратную связь по 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 с помощью продукта и клиентский опыт.
- Оптимизируйте существующие форумы для эффективного развития способностей и эффективности команды
- Действуйте честно и добросовестно, обращаясь с отделе с прозрачной и уважительной манерой с четкими намерениями и дилеммами, поступайте правильно и говорите, когда что-то не так, руководить в соответствии с Кодексом этики Novartis.
- Создание и внедрение позитивной командной культуры, соответствующей Novartis, путем моделирования желаемого поведения, создания пространства для высказывания членов команды и поддержки 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 потребностей
- Разработка, внедрение и мониторинг клиентоориентированных решений в сотрудничестве с кросс-функциональными партнерами для достижения целей
- 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 различными 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. Тактики бренда, ориентированных 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>

Benefits and Rewards: Learn about all the ways we'll help you thrive personally and professionally. [Read our handbook \(PDF 30 MB\)](#)

部门

International

Business Unit

Sales

地点

China

站点

Xiamen (Fujian 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

```
function adjustKalturaPlayer() { var deviceWidth = window.innerWidth ||
document.documentElement.clientWidth || document.body.clientWidth; var mediaElement =
document.getElementById("kalturaplayer698126c73e8c2114255483"); var mediaContainer =
mediaElement.closest('.nc-kaltura-media'); var originalWidth = "1200px"; var originalHeight = "674px";
var originalWidthValue = parseFloat(originalWidth); var originalHeightValue =
parseFloat(originalHeight); var mediaType = "video"; var isResponsive = false; // Get computed styles
of the container element. var parentStyles = window.getComputedStyle(mediaContainer); var
finalWidth = parseFloat(parentStyles.width); if (finalWidth  var config = { targetId:
"kalturaplayer698126c73e8c2114255483", provider: { widgetId: "10m7rm1pm", partnerId:
"2076321", uiConfId: "55802022" }, playback: { autoplay: false, autopause: false,
allowMutedAutoPlay: false, loop: false }, sources: { options: {}, startTime: 0 }, plugins: { download: {
disable: true }, "playkit-js-transcript":{ position: "right", // Default: bottom;( ' left ', ' right', ' top ', 'bottom' ) to
enable transcript. expandMode: "over", // Default: alongside;( ' alongside', ' hidden ', 'over' )
expandOnFirstPlay: false, showTime: true, downloadDisabled: false, printDisabled: false, disable:
true } }, ui: { showCCButton: false, settings: { showQualityMenu: true, showSpeedMenu: false },
components: { fullscreen: { disableDoubleClick: false } }, uiComponents: [ { presets: ['Playback',
'Live'], area: 'BottomBarRightControls', replaceComponent: 'Fullscreen', get:
KalturaPlayer.ui.components.Remove } ] } }; config.plugins.preventSeek = { preventSeekForward:
false, preventSeek: false }; config.plugins.floating = { disable: true }; config.plugins.navigation = {
position: "right", expandMode: "over", expandOnFirstPlay: false, visible: false }; config.plugins['playkit-
js-hotspots'] = { disable: true }; config.plugins['playkit-js-moderation'] = { disable: true };
config.plugins['playkit-js-info'] = { disable: true }; config.plugins.share = { disable: true };
config.ui.uiComponents = []; config.plugins.googleTagManager = {};
config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking = {};
config.plugins.googleTagManager.containerId = 'GTM-57RJQ5';
config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking.custom = [];
config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking = { preset: { coreEvents: true, UIEvents:
false, playlistEvents: false, castEvents: false } };
```

```
try { var kalturaPlayer = KalturaPlayer.setup(config); // Add the player to the global array. if (typeof
kalturaPlayerVideos !== 'undefined') { kalturaPlayerVideos.push(kalturaPlayer); } else { var
kalturaPlayerVideos = []; kalturaPlayerVideos.push(kalturaPlayer); } // Load the Player for other
media. kalturaPlayer.loadMedia({entryId: "1dgfvmafo"}); setTimeout(() => {
setupAutoPause(kalturaPlayerVideos); }, 500); function setupAutoPause(players) {
players.forEach((currentPlayer) => { currentPlayer.addEventListener('play', () => {
players.forEach((otherPlayer) => { if (otherPlayer !== currentPlayer && typeof otherPlayer.pause ===
'function') { otherPlayer.pause(); } } ); } ); } } catch (e) { console.error(e.message) }
```



VIDEO

Job ID
REQ-10070713

(高级地区经理

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10070713

(高级地区经理

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10070713-gaojidequjingli-ru-ru>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. <https://www.novartis.com/sites/novartiscom/files/novartis-life-handbook.pdf>
3. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10070713
4. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10070713