

(高级大区经理

Job ID
REQ-10071100

3月 03, 2026

China

摘要

Vi š ji mened ž erji v prodajni funkciji, vodilna prodajna dejavnost za dolo č en izdelek ali portfelj izdelkov. Odgovoren za dogovorjene cilje prodaje za onkolo š ki portfelj in vodenje prodajne skupine. Prina š a specialisti č no znanje na zahtevanem terapevtski podro č ju.

About the Role

Major Accountabilities

- Odgovornost za uspe š nost dodeljene skupine, ki si prizadeva presegati cilje prodaje in tr ž nega dele ž a. Odgovornost za prora č un in stro š ke za ekipo. Sporo č iti strategijo in cilje prodajnih sil ekipi na terenu ter jo prevesti v lokalne izvedbene na č rte za doseganje ž elenih ciljev.
- odgovornost za sodelovanje s klju č nimi ra č uni, mened ž erji tr ž enja/ izdelkov in ustreznimi medicinskimi svetovalci; zagotavljanje izvajanja strategije in operativnih na č rtov za proizvode
- Za posamezne proizvode je treba ohraniti rast tr ž nega dele ž a v posamezni regiji.

- Opredeliti in izvajati priložnosti za ustvarjanje podjetij, da bi podprli obseg in rast tržnega deleža.
- Obvestite o najnovejših znanstvenih dogodkih na dodeljenem terapevtski področju; o znanju proizvodov, tržnih cenah, cenah konkurentov itd. za priporočilo skupine blagovnih znamk, skupine za dostop do trga in drugih navzkrižnih funkcionalnih skupin.
- Prinaša specializirano znanje, ga uporablja za vplivanje na vrstnike, podrejene in zunanje deležnike. Zagotavlja nasvete o številnih vprašanjih, povezanih s področjem specializacije. Razširi posvetovanje na specializiranem področju za projekte, vodstveni ekipi in drugim ekipam v organizaciji. Vodi skupino prodajnih strokovnjakov; vodnik in jih usposobiti, kot je potrebno
- Zagotovite, da se bodo sledile vse novartisovske skladnosti, postopki in politike. Razviti vključujočo skupinsko kulturo.
- Prinaša specializirano znanje, ga uporablja za vplivanje na vrstnike, podrejene in zunanje deležnike. Zagotavlja nasvete o številnih vprašanjih, povezanih s področjem specializacije. Razširi posvetovanje na specializiranem področju za projekte, vodstveni ekipi in drugim ekipam v organizaciji. Vodi skupino prodajnih strokovnjakov; vodnik in jih usposobiti, kot je potrebno
- Poročanje o tehničnih pritožbah / neželjenih dogodkih / scenarijih posebnih primerov, povezanih z Novartis izdelki v roku 24 ur po prejemu
- Distribucija vzorcev trženja (kjer je primerno)

Key Performance Indicators

-Višji menedžerji v prodajni funkciji, vodilna prodajna dejavnost za določeni izdelek ali portfelj izdelkov. Odgovoren za dogovorjene cilje prodaje za onkološki portfelj in vodenje prodajne skupine. Prinaša specialistično znanje na zahtevanem terapevtski področju.

Work Experience

Prodaja v zdravstvu / farmaciji / povezanih dejavnostih
 Sposoben razumeti spreminjajočo se dinamiko farmacevtske industrije
 Zaželeno je poznavanje trga in mrež
 Aktivnosti pred zagonom

Skills

Upravljanje računalna
 Analitične spretnosti
 Zbirni jezik
 Coaching
 Upravljanje nadomestil (zaposleni)
 CRM (upravljanje odnosov s strankami)
 Skrb za stranke
 Customer Engagement
 Uporabniški izkušnja
 Zadovoljstvo strank
 Notranja prodaja (telemarketing)
 Tržni delež
 Microsoft Powerpoint
 Upravljanje uspešnosti
 Farmacevtski izdelki
 Predstavitvene spretnosti
 Linije izdelkov

Qt
Upravljanje prodaje
Salesforce Crm

Language

Angle š č ina

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
Guangzhou (Guangdong Province)

Company / Legal Entity
CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd

Functional Area
Sales

Job Type

Full time

Employment Type

Redni sodelavec (vodja prodaje)

Shift Work

No

```
function adjustKalturaPlayer() { var deviceWidth = window.innerWidth ||
document.documentElement.clientWidth || document.body.clientWidth; var mediaElement =
document.getElementById("kalturaplayer69a97284ca064344764785"); 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:
"kalturaplayer69a97284ca064344764785", 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-10071100

(高级大区经理

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10071100

(高级大区经理

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10071100-gaojidaqujingli-sl-si>

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-10071100
4. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10071100