

## 广阔市场经理

Job ID  
REQ-10071110

2月 03, 2026

China

### 摘要

Il First Line Sales Manager (FLM) guida le prestazioni di vendita guidando un team commerciale diversificato e coinvolgendo i principali stakeholder per promuovere esperienze personalizzate per i clienti e fornire valore. Reclutano, sviluppano, trattengono e istruiscono le persone per raggiungere con successo gli obiettivi strategici e commerciali del territorio. Instillano una cultura di alte prestazioni e responsabilità che ispira e motiva il team a eseguire la strategia e le tattiche del marchio incentrate sul cliente in modo conforme ed etico. L'FLM guida, esegue e segue la strategia e le tattiche del marchio nelle loro regioni, condividendo informazioni sul campo al fine di guidare i clienti, il coinvolgimento e le prestazioni.

### About the Role

#### Major Accountabilities

-Guidare e far crescere l'azienda

- Pianifica, adatta e comunica una strategia efficace per l'esecuzione basata su una profonda conoscenza locale, aumentando l'esperienza e l'istinto con dati e approfondimenti
- Tradurre la strategia e gli obiettivi nazionali di coinvolgimento dei clienti in piani di implementazione territoriale per raggiungere gli obiettivi concordati
- Garantisce e migliora l'accuratezza del targeting.
- Garantire che i piani locali siano eseguiti in base alla strategia e al follow-up per determinare il raggiungimento degli obiettivi
- Sostenere i processi critici necessari per supportare l'eccellenza dei clienti e promuovere il coinvolgimento e l'adozione del team
- Sfrutta i dati disponibili per migliorare le prestazioni aziendali e aiutare il processo decisionale in situazioni complesse e ad alta pressione, considerando i rischi e l'impatto
- Agire come orchestratore del territorio e collaborare con altre posizioni sul campo per ottenere risultati attraverso un lavoro di squadra ad alte prestazioni
- Guidare il team
  - Istruire i membri del team attraverso visite sul campo, supportati da dati e approfondimenti
  - Coach for Impact attraverso un'eccellente comprensione e modellazione del modello di vendita dei 6IB
  - Coach for Performance stabilendo aspettative di responsabilità e fornendo feedback coerenti e tempestivi per migliorare continuamente le prestazioni
  - Coach for Development attraverso la costruzione di piani per supportare la crescita e migliorare continuamente le prestazioni
  - Supportare i membri del team attraverso discussioni 1:1 e di gruppo incentrate sulla risoluzione dei problemi autosufficienti
  - Incoraggiare le persone a prendere decisioni adattive per offrire l'esperienza del cliente
  - Promuovere una mentalità agile per raggiungere il giusto equilibrio tra il prodotto e l'esperienza del cliente
  - Ottimizza i forum consolidati per comunicare in modo efficace i progressi e sviluppare le capacità e l'efficacia del team
  - Agisci con integrità e onestà trattando i team di vendita e i colleghi in modo trasparente e rispettoso con un intento chiaro. Quando affronti dilemmi etici, fai la cosa giusta e parla quando le cose non sembrano giuste. Vivi e guida secondo il Codice Etico di Novartis.
  - Creare e incorporare una cultura di squadra positiva in linea con i valori di Novartis, modellando i comportamenti desiderati, creando uno spazio psicologicamente sicuro in cui i membri del team possano esprimersi e sostenendo il benessere del team e dell'individuo
  - Garantire il pieno allineamento del team e la titolarità del Codice Etico di Novartis e l'impegno a rispettare le politiche e i requisiti applicabili di Novartis
  - Coinvolgi e costruisci relazioni con gli stakeholder
  - Sfrutta i dati e le informazioni (ad es. mappe di rete peer, customer intelligence) per identificare e dare priorità agli operatori sanitari locali ad alta priorità
  - Promuovi risultati commerciali critici per Novartis insieme a livelli elevati di advocacy e coinvolgimento dei clienti
  - Aumentare l'advocacy e l'engagement con i Key Opinion Leader locali/regionali che possono avere un forte impatto regionale
  - Facilitare la distribuzione di valore a clienti e pazienti
  - Facilitare la collaborazione conforme all'interno di team interfunzionali (ad es. Field Medical, Brand, Patient support) per progettare e implementare soluzioni che rispondono a esigenze insoddisfatte.
  - Sviluppare, implementare e monitorare un business plan incentrato sul cliente in collaborazione con partner interfunzionali per ottimizzare l'esperienza del cliente
  - Garantire il pieno utilizzo delle risorse e delle capacità di Novartis per personalizzare e interagire con i clienti sia in ambienti F2F che virtuali

## Key Performance Indicators

Il First Line Sales Manager (FLM) guida le prestazioni di vendita guidando un team commerciale diversificato e coinvolgendo i principali stakeholder per promuovere esperienze personalizzate per i clienti e fornire valore. Reclutano, sviluppano, trattengono e istruiscono le persone per raggiungere con successo gli obiettivi strategici e commerciali del territorio. Instillano una cultura di alte prestazioni e responsabilità che ispira e motiva il team a eseguire la strategia e le tattiche del marchio incentrate sul cliente in modo conforme ed etico. LFLM guida, esegue e segue la strategia e le tattiche del marchio nelle loro regioni, condividendo informazioni sul campo al fine di guidare i clienti, il coinvolgimento e le prestazioni.

## Work Experience

NA

## Skills

Leadership

Gestione

Comunicazione professionale

Allenamento

Tutoraggio

Gestione delle modifiche

Collaborazione

Lavoro di gruppo

Abilità analitica

Capacità di problem solving

Gestione della complessità

Settore Sanitario

Eccellenza Commerciale

Etica

Conformità

## Language

Inglese

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  
Other

地点  
China

站点  
Chengdu (Sichuan Province)

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

Functional Area  
Sales

Job Type  
Full time

Employment Type  
Regolare (Direttore Vendite)

Shift Work  
No

```
function adjustKalturaPlayer() { var deviceWidth = window.innerWidth ||
document.documentElement.clientWidth || document.body.clientWidth; var mediaElement =
document.getElementById("kaltura_player_6981dd95e6b96752483198"); 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:
"kaltura_player_6981dd95e6b96752483198", provider: { widgetId: "10m7rm1pm", partnerId:
```

```
"2076321", uiConId: "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: "1_dgfvmafo"}); 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-10071110

广阔市场经理

[Apply to Job](#)



Job ID  
REQ-10071110

## 广阔市场经理

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10071110-guangkuoshichangjinglit-it-it>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. [https://www.novartis.com/sites/novartis\\_com/files/novartis-life-handbook.pdf](https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf)
3. <https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10071110>
4. <https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10071110>