

(高级大区经理

Job ID
REQ-10071147

2月 03, 2026

China

摘要

-Senior Manager in der Vertriebsfunktion, die die Vertriebsaktivität für ein definiertes Produkt oder Produktportfolio leiten. Verantwortlich für vereinbarte Umsatzziele für das Onkologie-Portfolio und Leitung des Vertriebsteams. Bringt Fachwissen im erforderlichen therapeutischen Bereich mit.

About the Role

Major Accountabilities

- Verantwortlich für die Leistung des zugewiesenen Teams, das bestrebt ist, die vereinbarten Umsatz- und Marktanteilsziele zu übertreffen. Verantwortlich für Budget und Ausgaben für das Team. Kommunizieren Sie die Vertriebsstrategie und -ziele an das Feldkrafteam und setzen Sie sie in die lokalen Implementierungspläne um, um die gewünschten Ziele zu erreichen.
- Verantwortlich für die Zusammenarbeit mit Key Accounts, Marketing-/Produktmanagern und geeigneten medizinischen Beratern; Sicherung der Strategieumsetzung und der Betriebspläne für

Produkte

- Verantwortlich für das Wachstum des Marktanteils in der jeweiligen Region für die jeweiligen Produkte.
- Identifizieren und implementieren Sie Geschäftsbildungsmöglichkeiten, um volumen- und marktmarktanteilsfördernd zu unterstützen.
- Halten Sie sich über die neuesten wissenschaftlichen Entwicklungen im zugewiesenen therapeutischen Bereich auf dem Laufenden; über Produktkenntnisse, Marktpreise, Wettbewerbspreise usw. auf dem Laufenden zu bleiben. das Brand-Team, das Market Access Team und andere funktionsübergreifende Teams zu empfehlen.
- Bringt Fachwissen ein, nutzt es zur Beeinflussung von Gleichaltrigen, Untergebenen und externen Stakeholdern. Bietet Beratung zu einer Vielzahl von Themen im Zusammenhang mit dem Fachgebiet. Erweitert die Beratung im Fachbereich für Projekte, auf das Führungsteam und andere Teams in der Organisation. Führt ein Team von Vertriebsspezialisten; führen und schulen sie nach Bedarf
- Stellen Sie sicher, dass alle Novartis-Compliances, -Verfahren und -Richtlinien eingehalten werden. Entwickeln Sie eine inklusive Teamkultur.
- Bringt Fachwissen ein, nutzt es zur Beeinflussung von Gleichaltrigen, Untergebenen und externen Stakeholdern. Bietet Beratung zu einer Vielzahl von Themen im Zusammenhang mit dem Fachgebiet. Erweitert die Beratung im Fachbereich für Projekte, auf das Führungsteam und andere Teams in der Organisation. Führt ein Team von Vertriebsspezialisten; führen und schulen sie nach Bedarf
- Meldung von technischen Beschwerden / unerwünschten Ereignissen / Sonderfallszenarien im Zusammenhang mit Novartis-Produkten innerhalb von 24 Stunden nach Erhalt
- Verteilung von Vermarktungsmustern (falls zutreffend)

Key Performance Indicators

- Senior Manager in der Vertriebsfunktion, führende Vertriebstätigkeit für ein definiertes Produkt oder Produktportfolio. Verantwortlich für die vereinbarten Vertriebsziele für das Oncology-Portfolio und die Verwaltung des Vertriebsteams. Bringt Fachwissen im erforderlichen therapeutischen Bereich mit.

Work Experience

- Vertrieb im Gesundheitswesen / Pharma / verwandten Geschäftsbereichen
- Kann die sich ändernde Dynamik der Pharmaindustrie verstehen
- Marktkenntnisse und Netzwerk sind wünschenswert
- Aktivitäten vor dem Start

Skills

- Kontoführung
- Analytische Fähigkeiten
- Assemblersprache
- Coaching
- Vergütungsmanagement (Mitarbeitende)
- CRM (Kundenbeziehungsmanagement)
- Kundenbetreuung
- Kundenbindung
- Kundenerfahrung
- Kundenzufriedenheit

Vertriebsinnendienst (Telemarketing)

Marktanteil

Microsoft Powerpoint

Leistungsmanagement

Pharmazeutische Produkte

Präsentationstechniken

Produktlinien

Qt

Vertriebsmanagement

Salesforce Crm

Language

Englisch

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

Zhengzhou (Henan Province)

Company / Legal Entity

CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd

Alternative Location 1
Xi an (Shaanxi Province), China

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Regul ä r (Au ß endienstleiter*in)

Shift Work
No

```
function adjustKalturaPlayer() { var deviceWidth = window.innerWidth ||
document.documentElement.clientWidth || document.body.clientWidth; var mediaElement =
document.getElementById("kalturaplayer6981dce42d8d7798295005"); 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:
"kalturaplayer6981dce42d8d7798295005", 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

(高级大区经理

[Apply to Job](#)



Job ID

REQ-10071147

(高级大区经理

[Apply to Job](#)

Source URL:<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10071147-gaojidaqujingli-de-de>

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?jobnumber=REQ-10071147>
4. <https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10071147>