

(高级大区经理

Job ID
REQ-10071147

3月 04, 2026

China

摘要

-Cadres supérieurs dans la fonction de vente, dirigeant l'activité de vente pour un produit ou un portefeuille de produits d' Oncologie. Responsable des objectifs de vente convenus pour le portefeuille d' Oncologie et de la gestion de l'équipe de vente. Apporte des connaissances spécialisées dans le domaine thérapeutique requis.

About the Role

Major Accountabilities

- Responsable du rendement de l'équipe affectée, s'efforçant de dépasser les objectifs de ventes et de parts de marché. Responsable du budget et des dépenses de l'équipe. Communiquez la stratégie et les objectifs de la force de vente à l'équipe de force sur le terrain et traduisez-la dans les plans de mise en œuvre locaux afin d'atteindre les objectifs souhaités.
- Responsable de la collaboration avec les principaux comptes, les responsables marketing/produits

et les conseillers médicaux appropriés; s'occupe de la mise en œuvre de la stratégie et des plans opérationnels pour les produits

-Responsable de maintenir la croissance de la part de marché dans les régions respectives pour les produits respectifs.

-Identifier et mettre en œuvre des opportunités de création d'entreprise afin de soutenir la croissance du volume et de la part de marché.

-Se tenir au courant des derniers développements scientifiques dans le domaine thérapeutique assigné; rester à jour sur la connaissance des produits, les prix du marché, les prix des concurrents, etc. recommander l'équipe de marque, l'équipe d'accès au marché et d'autres équipes interfonctionnelles.

Apporte des connaissances spécialisées, les utilise pour influencer les pairs, les subordonnés et les intervenants externes. Fournit des conseils sur un large éventail de questions liées au domaine de spécialisation. Étend la consultation dans le domaine spécialisé des projets, à l'équipe de direction et aux autres équipes de l'organisation. Dirige une équipe de spécialistes des ventes; les guider et les former au besoin

-Veiller à ce que toutes les conformités, procédures et politiques de Novartis soient respectées. Développer une culture d'équipe inclusive.

-Apporte des connaissances spécialisées, les utilise pour influencer les pairs, les subordonnés et les intervenants externes. Fournit des conseils sur un large éventail de questions liées au domaine de spécialisation. Étend la consultation dans le domaine spécialisé des projets, à l'équipe de direction et aux autres équipes de l'organisation. Dirige une équipe de spécialistes des ventes; les guider et les former au besoin

-Déclaration des plaintes techniques / événements indésirables / scénarios de cas particuliers liés aux produits Novartis dans les 24 heures suivant leur réception

-Distribution d'échantillons de commercialisation (le cas échéant)

Key Performance Indicators

-Cadres supérieurs dans la fonction de vente, menant l'activité de vente pour un produit fini ou un portefeuille de produits. Responsable des objectifs de vente convenus pour le portefeuille Oncology et de la gestion de l'équipe commerciale. Apporte des connaissances spécialisées dans le domaine thérapeutique requis.

Work Experience

Ventes dans le secteur de la santé / pharmaceutique / activités connexes

Capable de comprendre la dynamique changeante de l'industrie pharmaceutique

Connaissance du marché et réseau est souhaitable

Activités de pré-lancement

Skills

Gestion de compte

Compétences analytiques

Langage d'assemblage

Coaching

Gestion de la rémunération (employés)

CRM (Gestion de la Relation Client)

Service à la clientèle

Engagement client

Exp é rience client
Satisfaction de la client è le
Ventes internes (t é l é marketing)
Part de march é
Microsoft Powerpoint
Gestion de la performance
Produits pharmaceutiques
Comp é tences en mati è re de pr é sentation
Gammes de produits
Qt
Gestion des ventes
Interface client client (CRM) Salesforce

Language

Anglais

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
CDI (Responsable des ventes)

Shift Work
No

```
function adjustKalturaPlayer() { var deviceWidth = window.innerWidth ||
document.documentElement.clientWidth || document.body.clientWidth; var mediaElement =
document.getElementById("kalturaplayer69be34d7b2592258746069"); 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:
"kalturaplayer69be34d7b2592258746069", 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-10071147

(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-fr-fr>

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