

(高级大区经理

Job ID
REQ-10071147

3月 04, 2026

China

摘要

Senior managers in de verkoopfunctie, het leiden van verkoopactiviteiten voor een gedefinieerd product of portfolio van producten. Verantwoordelijk voor afgesproken verkoopdoelstellingen voor het Oncologie portfolio en aansturen van het sales team. Brengt specialistische kennis op het vereiste therapeutische gebied.

About the Role

Major Accountabilities

- Verantwoordelijk voor de prestaties van het toegewezen team, strevend naar het overschrijden van de overeengekomen verkoop- en marktaandeeldoelstellingen. Verantwoordelijk voor budget en uitgaven voor het team. Communiceer de sales force strategie en doelstellingen naar field force team en vertaal deze naar de lokale implementatieplannen om de gewenste targets te behalen.
- Verantwoordelijk voor samenwerking met key accounts, marketing/ productmanagers en geschikte

- medisch adviseurs; borgen van strategie-implementatie en operationele plannen voor producten
- Verantwoordelijk voor het behoud van de groei van het marktaandeel in de respectieve regio voor de respectieve producten.
- Identificeren en implementeren van mogelijkheden voor bedrijfsopbouw om de groei van volume en marktaandeel te ondersteunen.
- Op de hoogte blijven van de laatste wetenschappelijke ontwikkelingen op het toegewezen therapeutische gebied; blijf op de hoogte van productkennis, marktprijzen, prijzen van concurrenten, enz. om het Merk-team, het Market Access Team en andere cross-functionele teams aan te bevelen. Brengt gespecialiseerde kennis, gebruikt deze voor het beïnvloeden van collega's, ondergeschikten en externe belanghebbenden. Geeft advies over een breed scala aan vraagstukken op het gebied van specialisatie. Breidt het overleg uit op het gespecialiseerde gebied voor projecten, naar het leiderschapsteam en naar andere teams in de organisatie. Leidt een team van verkoopspecialisten; begeleiden en trainen indien nodig
- Zorg ervoor dat alle nalevingen, procedures en beleidsregels van Novartis worden nageleefd. Ontwikkel een inclusieve teamcultuur.
- Brengt gespecialiseerde kennis, gebruikt deze voor het beïnvloeden van collega's, ondergeschikten en externe belanghebbenden. Geeft advies over een breed scala aan vraagstukken op het gebied van specialisatie. Breidt het overleg uit op het gespecialiseerde gebied voor projecten, naar het leiderschapsteam en naar andere teams in de organisatie. Leidt een team van verkoopspecialisten; begeleiden en trainen indien nodig
- Melding van technische klachten / bijwerkingen / scenario's voor speciale gevallen met betrekking tot Novartis-producten binnen 24 uur na ontvangst
- Distributie van monsters voor het in de handel brengen (indien van toepassing)

Key Performance Indicators

- Senior managers in de verkoopfunctie, toonaangevende verkoopactiviteit voor een gedefinieerd product of portfolio van producten. Verantwoordelijk voor afgesproken verkoopdoelstellingen voor de Oncologie portfolio en het aansturen van het sales team. Brengt specialistische kennis op het vereiste therapeutische gebied.

Work Experience

- Verkoop in de gezondheidszorg / farma / aanverwante zaken
- In staat om de veranderende dynamiek van de farmaceutische industrie te begrijpen
- Marktkennis en netwerk is wenselijk
- Pre-lanceringsactiviteiten

Skills

- Accountbeheer
- Analytisch vermogen
- Assembler
- Coaching
- Beheer van vergoedingen (werknemers)
- Crm (Customer Relationship Management)
- Klantenservice
- Betrokkenheid van de klant
- Klantervaring
- Klantentevredenheid

Binnendienst (telemarketing)
Marktaandeel
Microsoft Powerpoint
Prestatiebeheer
Farmaceutische producten
Presentatie Vaardigheden
Productlijnen
Qt
Verkoop Management
Salesforce Crm

Language

Engels

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
Regelmatig (Verkoopmanager)

Shift Work
No

```
function adjustKalturaPlayer() { var deviceWidth = window.innerWidth ||
document.documentElement.clientWidth || document.body.clientWidth; var mediaElement =
document.getElementById("kalturaplayer69c259e8e9574348815882"); 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:
"kalturaplayer69c259e8e9574348815882", 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-nl-nl>

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