

Sales Manager

Job ID
REQ-10073849

3月 11, 2026

Hong Kong Special Administrative Region, China

摘要

First Line Sales Manager (FLM) spodbuja prodajno uspešnost z vodenjem raznolike komercialne ekipe in sodelovanjem s ključnimi deležniki za spodbujanje prilagojenih uporabniških izkušenj in zagotavljanje vrednosti. Zaposlujejo, razvijajo, zadržujejo in usposablajo posameznike za uspešno doseganje strateških in komercialnih ciljev. Vnašajo kulturo visoke zmogljivosti in odgovornosti, ki navdihuje in motivira ekipo, da skladno in etično izvaja strategijo in taktike blagovne znamke, osredotočene na stranke.

About the Role

Major Accountabilities

Vodite in širite podjetje
Naravnajte, prilagajajte in sporočajte učinkovito strategijo za izvedbo, ki temelji na poglobljenem lokalnem znanju, nadgrajevanju izkušenj in nagona s podatki in vpogledi

- Prevedite nacionalno strategijo in cilje za sodelovanje s strankami v naravne za izvajanje ozemlja, da dosežete dogovorjene cilje.
- Zagotovite in izboljšajte natančnost ciljanja.
- Zagotoviti, da se lokalni naravni izvaja v skladu s strategijo in spremljajo, da se dosežejo cilji.
- Zagovarjajte kritične procese, ki so potrebni za podporo odločnosti strank ter spodbujanje vključevanja in uvajanja skupine
- Izkoristite razpoložljive podatke za spodbujanje poslovne uspešnosti in pomoč pri odločanju v zapletenih situacijah in razmerah z velikim pritiskom ob upoštevnanju tveganj in uinka
- Delujte kot teritorialni orkester in sodelujte z drugimi terenskimi položaji, da dosežete rezultate z visoko učinkovitim timskim delom
- Vodite ekipo
- Poučevanje članov ekipe z obiski na terenu, podprto s podatki in vpogledi
- Coach for Impact z odličnim razumevanjem in modeliranjem vlog prodajnega modela 6IBs
- Coach for Performance z vzpostavitvijo priakovanj glede odgovornosti in zagotavljanjem doslednih in pravočasnih povratnih informacij za nenehno izboljševanje uspešnosti
- Trener za razvoj z izgradnjo naravnih za podporo rasti in nenehno izboljševanje zmogljivosti
- Podpirajte članke skupine v razmerju 1:1 in skupinske razprave, osredotočene na samozadostno reševanje problemov
- Spodbujajte posameznike k prilagodljivim odločitvam, da bi strankam zagotovili izkušnjo
- Spodbujajte agilno miselnost za doseganje pravega ravnovesja med osredotočenostjo na izdelek in uporabniško izkušnjo
- Optimizirajte uveljavljene forume za učinkovito sporočanje napredka in razvoj timskih zmogljivosti in učinkovitosti
- Delujte po šteno in po šteno, tako da prodajne ekipe in sodelavce obravnavate transparentno in spoštljivo z jasnimi nameni. Ko se soočate z etičnimi dilemami, naredite pravo stvar in spregovorite, ko se stvari ne zdijo pravilne. Živite in vodite Novartisov etični kodeks.
- Ustvarite in vgradite pozitivno timsko kulturo, usklajeno z Novartisovimi vrednotami, z modeliranjem želenega vedenja, ustvarjanjem psihološko varnega prostora za članke ekipe, da spregovorijo, in podpiranjem dobrega počutja ekipe in posameznika
- Zagotoviti popolno usklajenost ekipe in lastništvu Novartisovega etičnega kodeksa ter zavezanost k spoštovanju veljavnih politik in zahtev Novartisa
- Sodelovanje in vzpostavljanje odnosov z deležniki
- Izkoristite podatke in vpoglede (npr. zemljevide omrežja enakovrednih regionalnikov, obveščanje strank) za prepoznavanje in prednostno razvrščanje lokalnih prednostnih zdravstvenih delavcev.
- Spodbujajte kritične komercialne rezultate za Novartis skupaj z visoko stopnjo zagovorništvastrank in sodelovanja
- Povečati zagovorništvost in sodelovanje z lokalnimi/regionalnimi voditelji ključnih mnenj, ki imajo lahko velik regionalni vpliv
- Olajšajte dostavo vrednosti strankam in pacientom
- Olajšajte skladno sodelovanje v medfunkcionalnih skupinah (npr. Field Medical, Brand, Patient Support) za oblikovanje in izvajanje rešitev, ki obravnavajo neizpolnjene potrebe.
- Razvijte, implementirajte in spremljajte poslovni naravni, osredotočen na stranke, v sodelovanju z medfunkcionalnimi partnerji za optimizacijo uporabniške izkušnje
- Zagotoviti polno izkoriščenost Novartisovih virov in zmogljivosti za personalizacijo in interakcijo s strankami tako v F2F kot v virtualnih okoljih

Key Performance Indicators

First Line Sales Manager (FLM) spodbuja prodajno uspešnost z vodenjem raznolike komercialne ekipe in sodelovanjem s ključnimi deležniki za spodbujanje prilagojenih uporabniških izkušenj in

zagotavljanje vrednosti. Zaposlujejo, razvijajo, zadržujejo in usposablajo posameznike za uspešno doseganje strateških in komercialnih ciljev. Vnašajo kulturo visoke zmogljivosti in odgovornosti, ki navdihuje in motivira ekipo, da skladno in etično izvaja strategijo in taktike blagovne znamke, osredotočene na stranke.

Work Experience

NA

Skills

Vodstvo

Menadžment

Strokovno komuniciranje

Coaching

Mentorstvo

Spremeni nadzor

Sodelovanje

Timsko delo

Analitične spretnosti

Spretnost reševanja problemov

Upravljanje kompleksnosti

Zdravstveni sektor

Komercialna odličnost

Etika

Skladnost

Language

Angleščina

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
Hong Kong Special Administrative Region, China

站点
Hong Kong

Company / Legal Entity
HK02 (FCRS = HK002) Novartis Pharma

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Redni sodelavec (vodja prodaje)

Shift Work
No

```
var config = { targetId: "kalturaplayer69ec4d72c517d839758660", provider: { widgetId:
"10m7rm1pm", partnerId: "2076321", uiConfId: "55802022" }, playback: { autoplay: false, autopause:
false, allowMutedAutoPlay: false, loop: false }, sources: { options: {}, startTime: 0 }, plugins: {},
sources: { options: {}, startTime: 0 }, ui: { showCCButton: false, settings: { showQualityMenu: true,
showSpeedMenu: false }, css : "/modules/custom/arcticnckalturaaddon/css/kalturavideo.css",
components: { fullscreen: { disableDoubleClick: false } }, uiComponents: [ { presets: ['Playback',
'Live'], area: 'BottomBarRightControls', replaceComponent: 'Fullscreen', get:
KalturaPlayer.ui.components.Remove } ] } }; // Check and add plugins only if they exist if
(KalturaPlayer.plugins["download"]) { config.plugins.download = { disable: true }; } if
(KalturaPlayer.plugins["transcript"]) { config.plugins["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 }; } if (KalturaPlayer.plugins["preventSeek"]) {
config.plugins.preventSeek = { preventSeekForward: false, preventSeek: false }; }
config.plugins.floating = { disable: true }; if (KalturaPlayer.plugins["navigation"]) {
```

```
config.plugins.navigation = { position: "right", expandMode: "over", expandOnFirstPlay: false, visible:
false }; } if (KalturaPlayer.plugins["hotspots"]) { config.plugins['playkit-js-hotspots'] = { disable: true }; }
if (KalturaPlayer.plugins["moderation"]) { config.plugins['playkit-js-moderation'] = { disable: true }; } if
(KalturaPlayer.plugins["info"]) { config.plugins['playkit-js-info'] = { disable: true }; } if
(KalturaPlayer.plugins["share"]) { config.plugins.share = { disable: true }; } config.ui.uiComponents =
[]; if (KalturaPlayer.plugins["googleAnalytics"]) { 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"}); } catch (e) { console.error(e.message) }
```

Job ID
REQ-10073849

Sales Manager

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10073849

Sales Manager

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10073849-sales-manager-sl-si>

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>
3. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/sl-SI/NovartisCareers/job/Hong-Kong/Sales-ManagerREQ-10073849>
4. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/sl-SI/NovartisCareers/job/Hong-Kong/Sales-ManagerREQ-10073849>