

Area Director

Job ID
REQ-10080011

6月 25, 2026

China

摘要

Responsable de liderar la función de ventas o gerentes experimentados con responsabilidad directa por los objetivos de ventas para la organización.

Gestiona los aspectos operativos diarios de la función de ventas en un país grande y lidera el equipo de ventas. Responsable de la entrega de los objetivos de ventas y la cuota de mercado para el área de negocio o responsable de las ventas de un producto definido (s) en una región.

About the Role

Major Accountabilities

- Diseña e implementa, con el equipo, estrategias y un plan de negocios para alcanzar el objetivo de ventas de la organización de ventas/el producto definido.
- Define y permite la implementación de estrategias innovadoras sobre venta digital, venta remota u otros métodos de venta innovadores.

- Dirige el equipo de ventas de forma efectiva, participando en la selección, capacitación y desarrollo, retención y gestión de talentos del equipo de ventas. Conducir capacit. regular. para aseg. el desarrollo del equipo de vtas.; entrenar y orientar al equ. de vtas., según la necesidad. Conducir análisis de objetivos e iniciativas para los colaboradores.
- Posee el CRM de la fuerza de vtas., sist.de incen., etc.
- Permitir cotizaciones de presup. y ventas; revisar críticamente los materiales de venta del país y la asign. de recursos en la org. de ventas
- Asegurarse que la información se disemine correctamente a la organización de ventas correspondiente
- Establecer y mantener relaciones con cuentas clave/hospitales/clientes, según la necesidad. Vínculo con socios internos y externos, según la necesidad.
- Trabajar con equipos multifuncionales para analizar oportunidades de mercado y proponer modelos de lanzamiento. Asesorar a los jefes de negoc. sobre tendenc./coment./mercados de consum., etc.
- Supervisar, dirigir y motivar a la organiz. de ventas del área, catalizando de forma efectiva asuntos de ventas, marketing, médico, gobierno, locales, equipos de administr. de ventas y de capacit. de ventas, para asegurar la ejecución efectiva del plan de negocios. Compartir y propagar las mejores prácticas en todo el mundo, con otros equipos. Colaborar con el equipo comercial y de la fuerza de ventas para alcanzar los resultados deseados.
- Trabajar en proyectos adicionales para alcanzar objet. de venta. En algunos casos, conducir y dirigir los procesos comerciales para el lanzam. de marcas.
- Asegurar que todas las pautas de Novartis se sigan correctamente en la organización de ventas. Asegurar un alto nivel de gobierno y cumplimiento corporativo. Crear y fomentar una cultura de equipo que se alinee con los valores y comport. de Novartis.
- Notificación de quejas técnicas / eventos adversos / escenarios de casos especiales relacionados con los productos Novartis dentro de las 24 horas posteriores a la recepción
- Distribución de muestras de comercialización (cuando proceda)

Key Performance Indicators

Alcanzar objet. de ingreso de vtas. y partic. en el merc. en rel. al plan

KPIs de CRM

Mantenim. de Gastos y Presupuestos

Desarrollo y Motivación del equipo de ventas

Cumplimiento de las Pautas legales y de Novartis

Work Experience

Experiencia en gestión de ventas y marketing a gran escala

Amplia experiencia de primera línea en ventas farmacéuticas, industria farmacéutica

Conocimiento profundo de las posiciones de la competencia y de la economía de los productos farmacéuticos.

Skills

CAD (Diseño Asistido por Ordenador)

Rendimiento de la computadora

Delegación

Ventas empresariales

Ventas de campo

Gestión del rendimiento
Posicionamiento del producto
Ventas Regionales
Ventas
Gestión de Ventas
Proceso de venta
Estrategia de Ventas
Salesforce Crm
Habilidades de venta
Gestión de la fuerza laboral (Wfm)

Language

Inglés

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

General Management

地点

China

站点

Nanjing (Jiangsu Province)

Company / Legal Entity

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

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Regular (Gerente de Ventas)

Shift Work
No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6a3e8a085c2bb424504141", provider: { widgetId: "10m7rm1pm", partnerId:
"2076321", uiConfId: "55802022" }, playback: { autoplay: false, autopause: false, muted: false, loop:
false }, sources: { options: {}, startTime: 0 }, disableUserCache: "true", plugins: {}, sources: { options:
{}, startTime: 0 }, ui: { showCCButton: false, settings: { showQualityMenu: true, showSpeedMenu:
false }, components: { fullscreen: { disableDoubleClick: false } }, uiComponents: [ { presets:
['Playback', 'Live'], area: 'BottomBarRightControls', replaceComponent: 'Fullscreen', get:
kPlayer.ui.components.Remove } ] } }; // Check and add plugins only if they exist if
(kPlayer.plugins["download"]) { config.plugins.download = { disable: true }; } if
(kPlayer.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 (kPlayer.plugins["preventSeek"]) {
config.plugins.preventSeek = { preventSeekForward: false, preventSeek: false }; }
config.plugins.floating = { disable: true }; if (kPlayer.plugins["navigation"]) { config.plugins.navigation =
{ position: "right", expandMode: "over", expandOnFirstPlay: false, visible: false }; } if
(kPlayer.plugins["hotspots"]) { config.plugins["playkit-js-hotspots"] = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["moderation"]) { config.plugins["playkit-js-moderation"] = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["info"]) { config.plugins["playkit-js-info"] = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["share"]) { config.plugins.share = { disable: true }; } config.ui.uiComponents = []; if
(kPlayer.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 } }; }
```

// Ensure the global player registry array always exists, regardless of embed type.

```
window.kalturaPlayerVideos = window.kalturaPlayerVideos || []; try { var kalturaPlayer =  
kPlayer.setup(config); // Add the player to the global array.  
window.kalturaPlayerVideos.push(kalturaPlayer); // Load the Player for other media.  
kalturaPlayer.loadMedia({entryId: "1dgfvmafo"}); } catch (e) { console.error(e.message) }
```

Job ID
REQ-10080011

Area Director

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10080011

Area Director

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10080011-area-director-es-es>

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://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10080011>
4. <https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10080011>