

Area Director

Job ID
REQ-10080011

6月 25, 2026

China

摘要

Responsable de la direction de la fonction de vente ou des gestionnaires expérimentés ayant une responsabilité directe pour les objectifs de vente de l'organisation.

Gère les aspects opérationnels quotidiens de la fonction de vente dans un grand pays et dirige l'équipe de vente. Responsable de la livraison des objectifs de vente et de la part de marché pour le secteur d'activité ou responsable des ventes pour un ou plusieurs produits finis dans une région.

About the Role

Major Accountabilities

-Conçoit et met en œuvre avec l'équipe, des stratégies et un plan d'affaires pour atteindre l'objectif de vente de l'organisation de vente / produit fini.

-Définit et permet la mise en œuvre de stratégies innovantes en matière de vente numérique, de vente à distance ou d'autres méthodes de vente innovantes

- Diriger efficacement l'équipe de vente en participant à la sélection, la formation et le développement, la rétention et la gestion des talents de l'équipe de vente. Organiser des formations régulières pour développer l'équipe de vente ; coacher et orienter l'équipe de vente si nécessaire. Mener une analyse des objectifs et incitations pour les associés.
- Avoir la force de vente CRM, système d'incitation, etc.
- Fixer des budgets et quotas de vente ; étudier avec soin les supports de vente du pays et l'affectation des ressources dans le réseau de vente
- Veiller à ce que l'information soit correctement diffusée à l'organisation commerciale concernée
- Établir et maintenir des relations avec les grands comptes/les hôpitaux/les clients selon les besoins. Liaison avec les partenaires internes et externes au besoin.
- Travailler avec des équipes polyvalentes pour analyser les offres du marché et définir des modèles de lancement. Informer les chefs sur les tendances de consommation/réactions/marché, etc.
- Monitor, lead and motivate area sales organization by effectively synergizing local sales, marketing, medical, government affairs, sales administration and sales training team to ensure effective execution of business plan. Partager et propager les meilleures pratiques par le monde, avec d'autres équipes. Collaborer avec l'équipe commerciale et d'efficacité de la force de vente pour obtenir les résultats souhaités.
- Mener des projets annexes pour réaliser les objectifs de vente. Parfois, diriger et mener les processus commerciaux du lancement des marques.
- S'assurer que toutes les directives de Novartis sont dûment suivies dans l'organisation de vente. Assurer un haut niveau de gouvernance d'entreprise et de conformité. Créer et cultiver un esprit d'équipe conforme aux valeurs et aux pratiques de Novartis.
- 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

Objectifs de chiffre d'affaires et de part de marché atteints vs plan

-CRM KPI

Dépenses et maintien du budget

Développement et motivation de l'équipe de vente

Respect des directives juridiques de Novartis

Work Experience

Expérience en gestion des ventes et marketing à grande échelle

Grande expérience de première ligne dans la vente de produits pharmaceutiques, dans l'industrie pharmaceutique.

Compréhension approfondie des positions des concurrents et de l'économie des produits pharmaceutiques

Skills

CAO (Conception Assistée par Ordinateur)

Performances de l'ordinateur

Délégation

Ventes aux entreprises

Ventes sur le terrain

Gestion de la performance

Positionnement du produit

Ventes régionales

Ventes

Gestion des ventes

Processus de vente

Stratégie de vente

Interface client client (CRM) Salesforce

Compétences de vente

Gestion de la main-d'œuvre (Wfm)

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

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
CDI (Responsable des ventes)

Shift Work
No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6a3e6b481fe02780702798", 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: "1d_gfvmafo"}); } 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-fr-fr>

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>