

Area Director

Job ID
REQ-10080011

6月 25, 2026

China

摘要

Responsabile della guida della funzione di vendita o manager esperti con responsabilità diretta per gli obiettivi di vendita per l'organizzazione.

Gestisce gli aspetti operativi quotidiani della funzione di vendita in un grande paese e guida il team di vendita. Responsabile della consegna degli obiettivi di vendita e della quota di mercato per l'area di business o responsabile delle vendite per uno o più prodotti definiti in una regione.

About the Role

Major Accountabilities

- Progetta e implementa con il team, le strategie e il piano aziendale per raggiungere l'obiettivo di vendita dell'organizzazione/del prodotto di vendita definiti.
- Definisce e facilita l'implementazione di strategie innovative riguardanti la vendita digitale, la vendita remota o altri metodi di vendita innovativi.

- Dirigere efficacemente il team di vendita partecipando alla selezione, formazione e sviluppo, fidelizzazione e gestione dei talenti del team. Condurre regolari corsi di formazione per lo sviluppo del team di vendita; istruire e guidare il team vendite secondo necessità. Condurre analisi target e incentive per i collaboratori.
- Gestire il CRM forza vendita, l'incentivazione ecc.
- Stabilire budget e quote di vendita; rivedere criticamente i materiali di vendita per il paese e allocazione delle risorse nell'org di vendita
- Garantire che le informazioni siano divulgate correttamente alla rispettiva organizzazione di vendita
- Stabilire e mantenere relazioni con clienti/ ospedali /clienti chiave secondo necessità. Collegamento con partner interni ed esterni, se necessario.
- Collaborare con team interfunzionali per analizzare le opportunità di mercato e proporre modelli di lancio. Consigliare i responsabili su andamento/feedback/mercato consumatori, ecc.
- 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. Condividi e diffondi le migliori pratiche in tutto il mondo, con altri team. Collaborare con il team di efficacia della forza commerciale e di vendita per ottenere i risultati desiderati.
- Lavorare su altri progetti per conseguire obiettivi di vendita. In alcuni casi, guidare e dirigere i processi commerciali per il lancio di marchi.
- Assicurarsi che tutte le linee guida Novartis siano ben rispettate nell'organizzazione vendite. Garantire un alto livello di governance aziendale e conformità. Costruire e promuovere una cultura di team allineata ai valori e ai comportamenti Novartis.
- Segnalazione di reclami tecnici / eventi avversi / scenari di casi speciali relativi ai prodotti Novartis entro 24 ore dal ricevimento
- Distribuzione di campioni di marketing (se del caso)

Key Performance Indicators

- Conseguimento dei ricavi di vendita e quota di mercato rispetto al piano
- KPI CRM
- Spese e mantenimento del budget
- Sviluppo e motivazione del team di vendita
- Conformità alle linee guida legali e Novartis

Work Experience

Esperienza di gestione delle vendite e di marketing su larga scala
 Ampia esperienza in prima linea nelle vendite farmaceutiche, industria farmaceutica
 Profonda comprensione delle posizioni dei concorrenti e dell'economia dei prodotti farmaceutici

Skills

- Cad (Computer-Aided Design)
- Prestazioni del computer
- Delegazione
- Vendite aziendali
- Vendite sul campo
- Gestione delle prestazioni
- Posizionamento del prodotto
- Vendite regionali

Vendite
Gestione delle vendite
Processo di vendita
Strategia di vendita
Salesforce Crm
Abilità di vendita
Gestione della forza lavoro (Wfm)

Language

Inglese

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

Regolare (Direttore Vendite)

Shift Work

No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaPlayer6a3ec2e453c6e793597726", 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: "1dgvmafo"}); } 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-it-it>

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>