

Area Business Manager (m/w/d) RLT, Gebiet: Magdeburg, Halle, Leipzig

Job ID
REQ-10081099

6月 16, 2026

Germany

摘要

First Line Sales Müdürü (FLM), e itlili e sahip bir ticari ekibe liderlik ederek ve zel mü teri deneyimleri sa lamak ve de er sunmak i in kilit payda larla etkile im kurarak sat ı performans ı n art ı r ı r. Stratejik ve ticari b lge hedeflerini ba ar ı l ı bir ekilde yerine getirmek i in bireyleri i e al geli tirir, elde tutar ve ko luk yaparlar. Ekibe, mü teri odakl ı marka stratejisi ve taktiklerini uyumlu ve etik bir ekilde yürütmeleri i in ilham veren ve motive eden bir yü ksek performans ve hesap verebilirlik kültürü a ı larlar FLM, b lgelerindeki marka stratejisi ve taktiklerini y netir, yürütür ve t eder, mü teriyi, kat ı l ı m ı ve performans ı art ı rmak i in saha i g rulerini payla ı r.

About the Role

Major Accountabilities

~ i Y ö netin ve B ü y ü t ü n

-Derin yerel bilgiye dayalı olarak uygulama iç in etkili stratejiyi planlay ın, uyarlay ın ve iletin, deneyim ve i ç g ü d ü y ü veri ve i ç g ö r ü lerle art ır ın

-Üzerinde anlaşılmaya varılan hedeflere ulaşmak için ulusal mü teri kat ılı m ı stratejisini ve hedef b ö lge uygulama planları na d ö n ü t ü r ü n

-Hedefleme do rulu unu sa lay ın ve iyile tirin.

-Yerel planları n stratejiye g ö re y ü r ü t ü lmesini sa lamak ve hedeflere ulaş ılı p ulaş ılı mad ılı m ı belirlemek için takip etmek

-Mü teri mü kemelli ini desteklemek ve ekip kat ılı m ı n ı ve benimsemesini sa lamak için gerek kritik s ü re ç leri savunun

-Riskleri ve etkiyi g ö z ö n ü nde bulundurarak i performans ın ı art ı rmak ve karma ş ık ve y ü ksek b durumları nda karar vermeye yardımcı olmak için mevcut verilerden yararlan ın

-Bir b ö lge d ü zenleyicisi olarak hareket edin ve y ü ksek performanslı ekip ç al ı mas ı yla sonu ç lara ulaşmak için di er saha pozisyonları yla birlikte ç al ı ın

-Ekibe Liderlik Edin

-Veriler ve i ç g ö r ü lerle desteklenen saha ziyaretleri yoluyla ekip ü yelerine ko ç luk yap ın

-IBS Sat ı Modelinin mü kemmel anlay ı ş ı ve rol modellemesi yoluyla Etki Ko ç u

-Hesap verebilirlik beklentileri belirleyerek ve performans ı s ürekli iyile tirmek için tutarlı , zaman ı nda geri bildirim sa layarak Performans Ko ç lu u yap ın

-Bü y ü meyi desteklemek ve performans ı s ürekli y ü kseltmek için planları n olu turulması yoluyla Geli ş im Ko ç u

-Ekip ü yelerini 1:1 ve kendine g ü venen problem ç ö zmeye odaklanan ekip tart ı maları yoluyla destekleyin

-Mü teri deneyimi sunmak için bireyleri uyarlanabilir kararlar almaya teş vik edin

-Ürün ve mü teri deneyimi oda ş ı aras ı nda do ru dengeyi sa lamak için ç evik bir zihniyeti teş vik edin

~ lerlemeyi etkili bir ş ekilde iletme ve ekip yeteneklerini ve etkinli ini geli tirmek için yerle ik forumları optimize edin

-Sat ı ekiplerine ve i arkadaş lar ı na effaf ve sayg ılı bir ş ekilde a ç ık bir niyetle davranarak do ru ve d ü r ü stl ü kle hareket edin. Etik ikilemlerle kar ş ıla ş ı m ı n ı zda, do ru olan ı yap ın ve i ler do ru g ö r ü nmedi inde konu un. Novartis Etik Kuralları 'na g ö re ya ay ın ve y ö netin.

~ stenen davran ı ş lar ı modelleyerek, ekip ü yelerinin konu mas ı için psikolojik olarak g ü venli bir a yaratarak ve ekip ve bireysel refah ı destekleyerek Novartis'in de rleriyle uyumlu olumlu bir ekip k ü lt ü r ü olu turmak ve yerle tirmek

-Ekibin Novartis Etik Kuralları 'na tam olarak uymas ı n ı ve bu kuralları sahiplenmesini ve Novartis'in ge ç erli politika ve gerekliliklerine uyma taahh ü d ü n ü sa lamak

-Payda ş ılı kleri Kurun ve Kurun

-Yerel y ü ksek ö ncelikli HCP'leri belirlemek ve ö nceliklendirmek için verilerden ve i ç g ö r ü lerden (ö r. akran a ş ı haritaları , mü teri istihbarat ı) yararlan ın

-Novartis için y ü ksek d ü zeyde mü teri deste i ve kat ılı m ı n ı n yanı sıra kritik ticari sonu ç lar

-Y ü ksek b ö lgesel etkiye sahip olabilecek yerel/b ö lgesel Kilit Fikir Liderleri ile savunuculu u ve kat ılı m ı art ır ın

-Mü terilere ve Hastalara De r Sunumunu Kolayla tır ın

-Kar ş ılanmam ı ihtiya ç lar ı ele alan ç ö z ü mlere tasarlamak ve uygulamak için i levler aras ı eki Saha T ı bbi, Marka, Hasta deste i) i ç inde uyumlu i birli ini kolayla tır ın.

-Mü teri deneyimini optimize etmek için i levler aras ı i ortakları yla i birli i i ç inde mü teri oda ş ı i plan ı geli tirin, uygulay ın ve izleyin

-Hem F2F hem de sanal ortamlarda mü terileri ki ş iselle tirmek ve onlarla etkile ş im kurmak için Novartis kaynakları n ı n ve yeteneklerinin tam olarak kullan ılı mas ı n ı sa lay ın

Key Performance Indicators

First Line Sat ı M ü d ü r ü (FLM), ç e itlili e sahip bir ticari ekibe liderlik ederek ve ö zel m ü teri deneyimleri sa lamak ve de er sunmak i ç in kilit payda larla etkile im kurarak sat ı performans ı nı art ı r ı r. Stratejik ve ticari b ö lge hedeflerini ba ar ı l ı bir ekilde yerine getirmek i ç in bireyleri i e al geli tirir, elde tutar ve ko ç luk yaparlar. Ekibe, m ü teri odakl ı marka stratejisi ve taktiklerini uyumlu ve etik bir ekilde y ü r ü tmeleri i ç in ilham veren ve motive eden bir y ü ksek performans ve hesap verebilirlik k ü lt ü r ü a ı larlar FLM, b ö lgelerindeki marka stratejisi ve taktiklerini y ö netir, y ü r ü t ü r ve t eder, m ü teriyi, kat ı l ı m ı ve performans ı art ı rmak i ç in saha i ç g ö r ü lerini payla ı r.

Work Experience

NA

Skills

Liderlik

Y ö netim

Profesyonel leti im

Ko ç -luk

Ment ö rl ü k

Kontrol ü De i tir

ı birli i

ıak ı m Ç al ı mas ı

Analitik Beceri

Problem Ç ö zme Becerileri

Karma ı kl ı k Y ö netimi

Sa l ı k Sekt ö r ü

ıicari M ü kemlilik

Etik

Uyma

Language

ngilizce

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
Marketing

地点
Germany

站点
Saxony-Anhalt (Novartis Pharma GmbH)

Company / Legal Entity
DE14 (FCRS = DE014) Novartis Pharma GmbH

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Kadrolu (Sat 1)

Shift Work
No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6a31b09dea45d847519218", 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:
{}}, 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: "1dgvfmafo"}); } catch (e) { console.error(e.message) }
```

Job ID
REQ-10081099

Area Business Manager (m/w/d) RLT, Gebiet: Magdeburg, Halle, Leipzig

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10081099

Area Business Manager (m/w/d) RLT, Gebiet: Magdeburg, Halle, Leipzig

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10081099-area-business-manager-mwd-rlt-gebiet-magdeburg-halle-leipzig-tr-tr>

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/tr-TR/NovartisCareers/job/Saxony-Anhalt-Novartis-Pharma-GmbH/Area-Business-Manager--m-w-d--RLT--Gebiet--Magdeburg--Halle--LeipzigREQ-10081099-1>
4. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/tr-TR/NovartisCareers/job/Saxony-Anhalt-Novartis-Pharma-GmbH/Area-Business-Manager--m-w-d--RLT--Gebiet--Magdeburg--Halle--LeipzigREQ-10081099-1>