

## (高级) 大区经理

Job ID  
REQ-10082947

7月 07, 2026

China

Verfügbar in [Deutsch](#) | [English](#) | [Español](#) | [Français](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Nederlands](#) | [\\_\\_\\_\\_\\_](#) | [Slovenščina](#) | [Türk](#) | [中文](#)

### 摘要

Der Second Line Sales Manager (SLM) steigert die Vertriebsleistung, indem er ein Team von First Line Sales Managern (FLMs) bei der Umsetzung maßgeschneiderter Kundenerlebnisse leitet, die einen Mehrwert bieten und Novartis als bevorzugten Partner etablieren. Sie sind verantwortlich für die Erstellung und Umsetzung der National Commercial Customer Engagement Strategy auf konforme und ethische Weise. Funktionen übergreifendes Arbeiten, um sich an den Medical/Access-Strategien auszurichten, um einen kohärenten und kollaborativen Ansatz zu gewährleisten. Das SLM baut durch Talentakquise, -entwicklung und Nachfolgeplanung erstklassige, vielfältige Teams auf und ist für die Schaffung einer Kultur der Integrität verantwortlich. Sie sind maßgeblich daran beteiligt, substantielle, nachhaltige organisatorische Veränderungen herbeizuführen.

About the Role

## Major Accountabilities

-Führen und Erweitern des Unternehmens

-Entwicklung, Implementierung und Überwachung eines kundenzentrierten nationalen Geschäftsplans in Zusammenarbeit mit FLMs und funktionsübergreifenden Partnern, um das Kundenerlebnis zu optimieren

## Key Performance Indicators

Der Second Line Sales Manager (SLM) steigert die Vertriebsleistung, indem er ein Team von First Line Sales Managern (FLMs) bei der Umsetzung maßgeschneiderter Kundenerlebnisse leitet, die einen Mehrwert bieten und Novartis als bevorzugten Partner etablieren. Sie sind verantwortlich für die Erstellung und Umsetzung der National Commercial Customer Engagement Strategy auf konforme und ethische Weise. funktionsübergreifendes Arbeiten, um sich an den Medical/Access-Strategien auszurichten, um einen kohärenten und kollaborativen Ansatz zu gewährleisten. Das SLM baut durch Talentakquise, -entwicklung und Nachfolgeplanung erstklassige, vielfältige Teams auf und ist für die Schaffung einer Kultur der Integrität verantwortlich. Sie sind maßgeblich daran beteiligt, substantielle, nachhaltige organisatorische Veränderungen herbeizuführen

## Work Experience

NA

## Skills

Leitung

Management

Professionelle Kommunikation

Beeinflussung von Fähigkeiten

Coaching

Mentoring

Veränderungsmanagement

Zusammenarbeit

Teamarbeit

Analytische Fähigkeiten

Problemlösungsfähigkeiten

Komplexitätsmanagement

Finanzielle Bildung

Gesundheitswesen

Kommerzielle Exzellenz

Ethik

Beachtung

## Language

Englisch

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

China

站点

Shenyang (Liaoning Province)

Company / Legal Entity

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

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

Regulär (Außendienstleiter\*in)

Shift Work

No

```

var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6a4d39a993275623962155", 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 thumbEmbedPromise =
thumbnailEmbed({config, mediaInfo: {entryId: "1_dgfvmafo"}}); // thumbnailEmbed() returns a
Promise that resolves with the player instance // when the user clicks the thumbnail. Use .then() to
capture the player directly. thumbEmbedPromise .then(function(player) {
window.kalturaPlayerVideos.push(player); // Notify kaltura_data_layer.js that a new player is ready so
it can // attach custom event listeners immediately, regardless of when // the user clicked the
thumbnail relative to page load. document.dispatchEvent(new CustomEvent('kalturaPlayerReady', {
detail: { player: player } })); }) .catch(function(error) { console.error(error); }); } catch (e) {
console.error(e.message) }

```

Job ID  
REQ-10082947

(高级) 大区经理

[Apply to Job](#)



Job ID  
REQ-10082947

(高级) 大区经理

[Apply to Job](#)

---

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082947-gaoji-daqujingli-de-de>

## List of links present in page

1. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082947-gaoji-daqujingli>
2. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082947-gaoji-daqujingli-es-es>
3. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082947-gaoji-daqujingli-fr-fr>
4. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082947-gaoji-daqujingli-it-it>
5. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082947-gaoji-daqujingli-ja-jp>
6. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082947-gaoji-daqujingli-nl-nl>
7. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082947-gaoji-daqujingli-ru-ru>
8. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082947-gaoji-daqujingli-sl-si>
9. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082947-gaoji-daqujingli-tr-tr>
10. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082947-gaoji-daqujingli-zh-cn>
11. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
12. <https://www.novartis.com/sites/novartiscom/files/novartis-life-handbook.pdf>
13. <https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10082947>
14. <https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10082947>