

(高级) 大区经理

Job ID
REQ-10082947

7月 07, 2026

China

Disponibile en: Espa ñ ol | [Deutsch](#) | [English](#) | [Fran ç ais](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Nederlands](#) | _____ | [Sloven š čina](#) | [Türk](#) | [中文](#)

摘要

El Gerente de Ventas de Segunda Línea (SLM) impulsa el rendimiento de las ventas al liderar un equipo de Gerentes de Ventas de Primera Línea (FLM) en la ejecución de experiencias de cliente personalizadas que brindan valor y establecen a Novartis como un socio de elección. Son responsables de la creación e implementación de la Estrategia Nacional de Compromiso con el Cliente Comercial de una manera ética y conforme, trabajando de manera interdisciplinaria para alinearse con las estrategias métricas/de acceso para garantizar un enfoque cohesivo y colaborativo. El SLM construye los mejores equipos diversos de su clase a través de la adquisición de talento, el desarrollo y la planificación de la sucesión, y es responsable de inculcar una cultura de integridad. Son fundamentales para lograr un cambio organizacional sustancial y sostenido.

About the Role

Major Accountabilities

Liderar y hacer crecer el negocio

Desarrollar, implementar y monitorear un plan de negocios nacional centrado en el cliente en colaboración con FLM y socios multifuncionales para optimizar la experiencia del cliente.

Key Performance Indicators

El Gerente de Ventas de Segunda Línea (SLM) impulsa el rendimiento de las ventas al liderar un equipo de Gerentes de Ventas de Primera Línea (FLM) en la ejecución de experiencias de cliente personalizadas que brindan valor y establecen a Novartis como un socio de elección. Son responsables de la creación e implementación de la Estrategia Nacional de Compromiso con el Cliente Comercial de una manera ética y conforme, trabajando de manera interdisciplinaria para alinearse con las estrategias métricas/de acceso para garantizar un enfoque cohesivo y colaborativo. El SLM construye los mejores equipos diversos de su clase a través de la adquisición de talento, el desarrollo y la planificación de la sucesión, y es responsable de inculcar una cultura de integridad. Son fundamentales para lograr un cambio organizacional sustancial y sostenido.

Work Experience

NA

Skills

Liderazgo

Administración

Comunicación Profesional

Habilidades de influencia

Coaching

Tutoría

Gestión del cambio

Colaboración

Trabajo en equipo

Habilidad analítica

Habilidades de resolución de problemas

Gestión de la complejidad

Educación Financiera

Sector Sanitario

Excelencia Comercial

Ética

Conformidad

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

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

Regular (Gerente de Ventas)

Shift Work

No

```

var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6a4d39d729fd7159730056", 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-es-es>

List of links present in page

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