

(高级) 大区经理

Job ID
REQ-10082947

7月 07, 2026

China

Disponibile in: Italiano | [Deutsch](#) | [English](#) | [Español](#) | [Français](#) | [日本語](#) | [Nederlands](#) | [_____](#) | [Slovenščina](#) | [Türk](#) | [中文](#)

摘要

Il Second Line Sales Manager (SLM) guida le prestazioni di vendita guidando un team di First Line Sales Manager (FLM) nell'esecuzione di customer experience su misura che offrono valore e fanno di Novartis un partner di scelta. Sono responsabili della creazione e dell'implementazione della Strategia Nazionale di Coinvolgimento dei Clienti Commerciali in modo conforme ed etico. Lavorare in modo interfunzionale per allinearsi con le strategie mediche/di accesso per garantire un approccio coeso e collaborativo. L'SLM crea team diversificati e di prim'ordine attraverso l'acquisizione, lo sviluppo e la pianificazione della successione dei talenti ed è responsabile dell'instillazione di una cultura dell'integrità. Sono strumentali nell'influenzare un cambiamento organizzativo sostanziale e duraturo.

About the Role

Major Accountabilities

- Guidare e far crescere l'azienda
- Sviluppare, implementare e monitorare un business plan nazionale incentrato sul cliente in collaborazione con FLM e partner interfunzionali per ottimizzare l'esperienza del cliente

Key Performance Indicators

Il Second Line Sales Manager (SLM) guida le prestazioni di vendita guidando un team di First Line Sales Manager (FLM) nella esecuzione di customer experience su misura che offrono valore e fanno di Novartis un partner di scelta. Sono responsabili della creazione e dell'implementazione della Strategia Nazionale di Coinvolgimento dei Clienti Commerciali in modo conforme ed etico. Lavorare in modo interfunzionale per allinearsi con le strategie mediche/di accesso per garantire un approccio coeso e collaborativo. LSLM crea team diversificati e di primordine attraverso l'acquisizione, lo sviluppo e la pianificazione della successione dei talenti ed è responsabile dell'instillazione di una cultura dell'integrità. Sono strumentali nell'influenzare un cambiamento organizzativo sostanziale e duraturo.

Work Experience

NA

Skills

Leadership
Gestione
Comunicazione professionale
Influenzare le competenze
Allenamento
Tutoraggio
Gestione delle modifiche
Collaborazione
Lavoro di gruppo
Abilità analitica
Capacità di problem solving
Gestione della complessità
Alfabetizzazione finanziaria
Settore Sanitario
Eccellenza Commerciale
Etica
Conformità

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

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

Regolare (Direttore Vendite)

Shift Work

No

```

var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6a4d3999065ac483954398", 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: "1dgvmafo"}}); // 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 kalturaDataLayer.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-it-it>

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