

(高级大区经理

Job ID
REQ-10084618

9月 04, 2026

China

Beschikbaar binnen: Nederlands | [Deutsch](#) | [English](#) | [Español](#) | [Français](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Pycck](#) | [Slovenščina](#) | [Türk](#) | [中文](#)

摘要

De Second Line Sales Manager (SLM) stimuleert de verkoopprestaties door leiding te geven aan een team van First Line Sales Managers (FLM's) bij de uitvoering van op maat gemaakte klantervaringen die waarde opleveren en Novartis neerzetten als een voorkeurspartner. Ze zijn verantwoordelijk voor het creëren en implementeren van de National Commercial Customer Engagement Strategy op een conforme en ethische manier, cross-functioneel werken om af te stemmen op medische/toegangsstrategieën om een samenhangende en collaboratieve aanpak te garanderen. De SLM bouwt best-in-class, diverse teams door middel van talentacquisitie, ontwikkeling en opvolgingsplanning en is verantwoordelijk voor het creëren van een cultuur van integriteit. Ze spelen een belangrijke rol bij het teweegbrengen van substantiële, duurzame organisatorische veranderingen.

About the Role

Major Accountabilities

- Leid en laat het bedrijf groeien
- Ontwikkelen, implementeren en bewaken van een klantgericht nationaal businessplan in samenwerking met FLM's en cross-functionele partners om de klantervaring te optimaliseren

Key Performance Indicators

De Second Line Sales Manager (SLM) stimuleert de verkoopprestaties door leiding te geven aan een team van First Line Sales Managers (FLMs) bij de uitvoering van op maat gemaakte klantervaringen die waarde opleveren en Novartis neerzetten als een voorkeurspartner. Ze zijn verantwoordelijk voor het creëren en implementeren van de National Commercial Customer Engagement Strategy op een conforme en ethische manier, cross-functioneel werken om af te stemmen op medische/toegangsstrategieën om een samenhangende en collaboratieve aanpak te garanderen. De SLM bouwt best-in-class, diverse teams door middel van talentacquisitie, ontwikkeling en opvolgingsplanning en is verantwoordelijk voor het creëren van een cultuur van integriteit. Ze spelen een belangrijke rol bij het teweegbrengen van substantiële, duurzame organisatorische veranderingen.

Work Experience

NA

Skills

Leiderschap
Beheer
Professionele communicatie
Beïnvloedingsvaardigheden
Coaching
Mentorschap
Verander management
Samenwerking
Teamwerk
Analytisch vermogen
Probleemoplossend vermogen
Beheer van complexiteit
Financiële geletterdheid
Gezondheidszorg
Commerciële uitmuntendheid
Ethiek
Naleving

Language

Engels

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

Zhengzhou (Henan Province)

Company / Legal Entity

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

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

Regelmatig (Verkoopmanager)

Shift Work

No

```

var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6aa36897071a8240009966", provider: { widgetId: "1Qm7rm1pm", 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 =
thumbEmbed({config, mediaInfo: {entryId: "1dgfvmafo"}}); // thumbEmbed() 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_datalayer.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-10084618

(高级大区经理

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10084618

(高级大区经理

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084618-gaojidaqujingli-nl-nl>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084618-gaojidaqujingli-de-de>
2. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084618-gaojidaqujingli>
3. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084618-gaojidaqujingli-es-es>
4. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084618-gaojidaqujingli-fr-fr>
5. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084618-gaojidaqujingli-it-it>
6. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084618-gaojidaqujingli-ja-jp>
7. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084618-gaojidaqujingli-ru-ru>
8. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084618-gaojidaqujingli-sl-si>
9. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084618-gaojidaqujingli-tr-tr>
10. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084618-gaojidaqujingli-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-10084618>
14. <https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10084618>