

(高级地区经理

Job ID
REQ-10089675

十月 08, 2026

China

Na voljo v: Sloven š č ina | [Deutsch](#) | [English](#) | [Espa ñ ol](#) | [Fran ç ais](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Nederlands](#) | [P y c c](#) | [한국어](#) | [中文](#)

摘要

First Line Sales Manager (FLM) spodbuja prodajno uspe š nost z vodenjem raznolike komercialne ekipe in sodelovanjem s klju č nimi dele ž niki za spodbujanje prilagojenih uporabni š kih izku š enj in zagotavljanje vrednosti. Zaposlujejo, razvijajo, zadr ž ujejo in usposablajo posameznike za uspe š no doseganje strate š kih in komercialnih ciljev. Vna š ajo kulturo visoke zmogljivosti in odgovornosti, ki navdihuje in motivira ekipo, da skladno in eti č no izvaja strategijo in taktike blagovne znamke, osredoto č ene na stranke.

About the Role

Major Accountabilities

~Vodite in širite podjetje

~Načrtujte, prilagajajte in sporočajte učinkovito strategijo za izvedbo, ki temelji na poglobljenem lokalnem znanju, nadgrajevanju izkušenj in nagona s podatki in vpogledi

~Prevedite nacionalno strategijo in cilje za sodelovanje s strankami v načrte za izvajanje ozemlja, da dosežete dogovorjene cilje.

~Zagotovite in izboljšajte natančnost ciljanja.

~Zagotoviti, da se lokalni načrti izvajajo v skladu s strategijo in spremljajo, da se dosežejo cilji.

~Zagovarjajte kritične procese, ki so potrebni za podporo odločnosti strank ter spodbujanje vključevanja in uvajanja skupine

~Izkoristite razpoložljive podatke za spodbujanje poslovne uspešnosti in pomoč pri odločanju v zapletenih situacijah in razmerah z velikim pritiskom ob upoštevaju tveganj in učinkov

~Delujte kot teritorialni orkester in sodelujte z drugimi terenskimi položaji, da dosežete rezultate z visoko učinkovitim timskim delom

~Vodite ekipo

~Poučevanje članov ekipe z obiski na terenu, podprto s podatki in vpogledi

~Coach for Impact z odličnim razumevanjem in modeliranjem vlog prodajnega modela 6IBs

~Coach for Performance z vzpostavitvijo pričakovanj glede odgovornosti in zagotavljanjem doslednih in pravočasnih povratnih informacij za nenehno izboljševanje uspešnosti

~Trener za razvoj izgradnjo načrtov za podporo rasti in nenehno izboljševanje zmogljivosti

~Podpirajte članke skupine v razmerju 1:1 in skupinske razprave, osredotočene na samozadostno reševanje problemov

~Spodbujajte posameznike k prilagodljivim odločitvam, da bi strankam zagotovili izkušnjo

~Spodbujajte agilno miselnost za doseganje pravega ravnovesja med osredotočenostjo na izdelek in uporabniško izkušnjo

~Optimizirajte uveljavljene forume za učinkovito sporočanje napredka in razvoj timskih zmogljivosti in učinkovitosti

~Delujte pošteno in pošteno, tako da prodajne ekipe in sodelavce obravnavate transparentno in spoštljivo z jasnimi nameni. Ko se soočate z etičnimi dilemami, naredite pravo stvar in spregovorite, ko se stvari ne zdijo pravilne. Živite in vodite Novartisov etični kodeks.

~Ustvarite in vgradite pozitivno timsko kulturo, usklajeno z Novartisovimi vrednotami, z modeliranjem želenega vedenja, ustvarjanjem psihološko varnega prostora za članke ekipe, da spregovorijo, in podpiranjem dobrega počutja ekipe in posameznika

~Zagotoviti popolno usklajenost ekipe in lastniško Novartisovega etičnega kodeksa ter zavezanost k spoštovanju veljavnih politik in zahtev Novartisa

~Sodelovanje in vzpostavljanje odnosov z deležniki

~Izkoristite podatke in vpogleda (npr. zemljevide omrežja enakovrednih računalnikov, obveščanje strank) za prepoznavanje in prednostno razvrščanje lokalnih prednostnih zdravstvenih delavcev.

~Spodbujajte kritične komercialne rezultate za Novartis skupaj z visoko stopnjo zagovorniškega strank in sodelovanja

~Povečati zagovorniško in sodelovanje z lokalnimi/regionalnimi voditelji ključnih mnenj, ki imajo lahko velik regionalni vpliv

~Olajšajte dostavo vrednosti strankam in pacientom

~Olajšajte skladno sodelovanje v medfunkcionalnih skupinah (npr. Field Medical, Brand, Patient Support) za oblikovanje in izvajanje rešitev, ki obravnavajo neizpolnjene potrebe.

~Razvijte, implementirajte in spremljajte poslovni načrt, osredotočen na stranke, v sodelovanju z medfunkcionalnimi partnerji za optimizacijo uporabniške izkušnje

~Zagotoviti polno izkoriščanost Novartisovih virov in zmogljivosti za personalizacijo in interakcijo s strankami tako v F2F kot v virtualnih okoljih

Key Performance Indicators

First Line Sales Manager (FLM) spodbuja prodajno uspešnost z vodenjem raznolike komercialne ekipe in sodelovanjem s ključnimi deležniki za spodbujanje prilagojenih uporabniških izkušenj in zagotavljanje vrednosti. Zaposlujejo, razvijajo, zadržujejo in usposablajo posameznike za uspešno doseganje strateških in komercialnih ciljev. Vnašajo kulturo visoke zmogljivosti in odgovornosti, ki navdihuje in motivira ekipo, da skladno in etično izvaja strategijo in taktike blagovne znamke, osredotočene na stranke.

Work Experience

NA

Skills

Vodstvo

Menedžment

Strokovno komuniciranje

Coaching

Mentorstvo

Spremeni nadzor

Sodelovanje

Finansko delo

Analitične spretnosti

Spretnost reševanja problemov

Upravljanje kompleksnosti

Zdravstveni sektor

Komercialna odličnost

Etika

Skladnost

Language

Angleščina

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
Changsha (Hunan Province)

Company / Legal Entity
CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Redni sodelavec (vodja prodaje)

Shift Work
No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6ac8ddd05f8aa961895116", 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 =
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 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-10089675

(高级地区经理

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10089675

(高级地区经理

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089675-gaojidequjingli-sl-si>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089675-gaojidequjingli-de-de>
2. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089675-gaojidequjingli>
3. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089675-gaojidequjingli-es-es>
4. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089675-gaojidequjingli-fr-fr>
5. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089675-gaojidequjingli-it-it>
6. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089675-gaojidequjingli-ja-jp>
7. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089675-gaojidequjingli-nl-nl>
8. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089675-gaojidequjingli-ru-ru>
9. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089675-gaojidequjingli-tr-tr>
10. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089675-gaojidequjingli-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-10089675>
14. <https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10089675>