# (高级地区经理

Job ID
REQ-10090926

十月 28, 2026

China

Mevcut: Türk | Deutsch | English | Español | Français | Italiano | 日本語 | Nederlands | Русский | Slovenščina | 中文

## 摘要

First Line Satış Müdürü (FLM), çeşitliliğe sahip bir ticari ekibe liderlik ederek ve özel müşteri deneyimleri sağlamak ve değer sunmak için kilit paydaşlarla etkileşim kurarak satış performansını artırır. Stratejik ve ticari bölge hedeflerini başarılı bir şekilde yerine getirmek için bireyleri işe alır, geliştirir, elde tutar ve koçluk yaparlar. Ekibe, müşteri odaklı marka stratejisi ve taktiklerini uyumlu ve etik bir şekilde yürütmeleri için ilham veren ve motive eden bir yüksek performans ve hesap verebilirlik kültürü başlarlar FLM, bölgelerindeki marka stratejisi ve taktiklerini yönetir, yürütür ve teşvik eder, müşteriyi, katılımı ve performansı artırmak için saha içgörülerini paylaşır.

## About the Role

Major Accountabilities

~İ ş i Y ö netin ve B ü y ü t ü n
~Derin yerel bilgiye dayal ı olarak uygulama i ç in etkili stratejiyi planlay ı n, uyarlay ı n ve iletin, deneyim ve i ç g ü d ü y ü veri ve i ç g ö r ü lerle art ı r ı n
~Ü zerinde anla ş maya var ı lan hedeflere ula ş mak i ç in ulusal m ü ş teri kat ı l ı m ı stratejisini ve hedef b ö lge uygulama planlar ı na d ö n ü ş t ü r ü n
~Hedefleme do ğ rulu ğ unu sa ğ lay ı n ve iyile ş tirin.
~Yerel planlar ı n stratejiye g ö re y ü r ü t ü lmesini sa ğ lamak ve hedeflere ula ş ı l ı p ula ş ı lmad ı ğ ı n belirlemek i ç in takip etmek
~M ü ş teri m ü kemmelli ğ ini desteklemek ve ekip kat ı l ı m ı n ı ve benimsemesini sa ğ lamak i ç in gerek kritik s ü re ç leri savunun
~Riskleri ve etkiyi g ö z ö n ü nde bulundurarak i ş performans ı n ı art ı rmak ve karma ş ı k ve y ü ksek b durumlar ı nda karar vermeye yard ı mc ı olmak i ç in mevcut verilerden yararlan ı n
~Bir b ö lge d ü zenleyicisi olarak hareket edin ve y ü ksek performansl ı ekip ç al ı ş mas ı yla sonu ç lara ula ş mak i ç in di ğ er saha pozisyonlar ı yla birlikte ç al ı ş ı n
~Ekibe Liderlik Edin
~Veriler ve i ç g ö r ü lerle desteklenen saha ziyaretleri yoluyla ekip ü yelerine ko ç luk yap ı n
~6IBs Sat ı ş Modelinin m ü kemmel anlay ı ş ı ve rol modellemesi yoluyla Etki Ko ç u
~Hesap verebilirlik beklentileri belirleyerek ve performans ı s ü rekli iyile ş tirmek i ç in tutarl ı , zaman ı nda geri bildirim sa ğ layarak Performans Ko ç lu ğ u yap ı n
~B ü y ü meyi desteklemek ve performans ı s ü rekli y ü kseltmek i ç in planlar ı n olu ş turulmas ı yoluyla Geli ş im Ko ç u
~Ekip ü yelerini 1:1 ve kendine g ü venen problem ç ö zmeye odaklanan ekip tart ı ş malar ı yoluyla destekleyin
~M ü ş teri deneyimi sunmak i ç in bireyleri uyarlanabilir kararlar almaya te ş vik edin
~Ü r ü n ve m ü ş teri deneyimi oda ğ ı aras ı nda do ğ ru dengeyi sa ğ lamak i ç in ç evik bir zihniyeti te ş v edin
~İ lerlemeyi etkili bir ş ekilde iletmek ve ekip yeteneklerini ve etkinli ğ ini geli ş tirmek i ç in yerle ş ik forumlar ı optimize edin
~Sat ı ş ekiplerine ve i ş arkada ş lar ı na ş effaf ve sayg ı l ı bir ş ekilde a ç ı k bir niyetle davranarak d ve d ü r ü stl ü kle hareket edin. Etik ikilemlerle kar ş ı la ş t ı ğ ı n ı zda, do ğ ru olan ı yap ı n ve i ş ler d g ö r ü nmedi ğ inde konu ş un. Novartis Etik Kurallar ı 'na g ö re ya ş ay ı n ve y ö netin.
~İ stenen davran ı ş lar ı modelleyerek, ekip ü yelerinin konu ş mas ı i ç in psikolojik olarak g ü venli bir a yaratarak ve ekip ve bireysel refah ı destekleyerek Novartis'in de ğ erleriyle uyumlu olumlu bir ekip k ü lt ü r ü olu ş turmak ve yerle ş tirmek
~Ekibin Novartis Etik Kurallar ı 'na tam olarak uymas ı n ı ve bu kurallar ı sahiplenmesini ve Novartis'in ge ç erli politika ve gerekliliklerine uyma taahh ü d ü n ü sa ğ lamak
~Payda ş İ li ş kileri Kurun ve Kurun
~Yerel y ü ksek ö ncelikli HCP'leri belirlemek ve ö nceliklendirmek i ç in verilerden ve i ç g ö r ü lerden ( ö r. akran a ğ ı haritalar ı , m ü ş teri istihbarat ı ) yararlan ı n
~Novartis i ç in y ü ksek d ü zeyde m ü ş teri deste ğ i ve kat ı l ı m ı n ı n yan ı s ı ra kritik ticari sonu ç lar
~Y ü ksek b ö lgesel etkiye sahip olabilecek yerel/b ö lgesel Kilit Fikir Liderleri ile savunuculu ğ u ve kat ı l ı m ı art ı r ı n
~M ü ş terilere ve Hastalara De ğ er Sunumunu Kolayla ş t ı r ı n
~Kar ş ı lanmam ı ş ihtiya ç lar ı ele alan ç ö z ü mler tasarlamak ve uygulamak i ç in i ş levler aras ı eki Saha T ı bbi, Marka, Hasta deste ğ i) i ç inde uyumlu i ş birli ğ ini kolayla ş t ı r ı n.
~M ü ş teri deneyimini optimize etmek i ç in i ş levler aras ı i ş ortaklar ı yla i ş birli ğ i i ç inde m ü ş teri oda i ş plan ı geli ş tirin, uygulay ı n ve izleyin
~Hem F2F hem de sanal ortamlarda m ü ş terileri ki ş iselle ş tirmek ve onlarla etkile ş im kurmak i ç in Novartis kaynaklar ı n ı n ve yeteneklerinin tam olarak kullan ı lmas ı n ı sa ğ lay ı n

Key Performance Indicators

First Line Satış Müdürü (FLM), çeşitliliğe sahip bir ticari ekibe liderlik ederek ve özel müşteri deneyimleri sağlamak ve değer sunmak için kilit paydaşlarla etkileşim kurarak satış performansını artırır. Stratejik ve ticari bölge hedeflerini başarılı bir şekilde yerine getirmek için bireyleri işe alır, geliştirir, elde tutar ve koçluk yaparlar. Ekibe, müşteri odaklı marka stratejisi ve taktiklerini uyumlu ve etik bir şekilde yürütmeleri için ilham veren ve motive eden bir yüksek performans ve hesap verebilirlik kültürü aşılarlar FLM, bölgelerindeki marka stratejisi ve taktiklerini yönetir, yürütür ve teşvik eder, müşteriyi, katılımı ve performansı artırmak için saha içgörülerini paylaşır.

Work Experience

NA

Skills

Liderlik
Yönetim
Profesyonel İletişim
Koçluk
Mentörlük
Kontrolü Değiştir
İşbirliği
Takım Çalışması
Analitik Beceri
Problem Çözme Becerileri
Karmaşıklık Yönetimi
Sağlık Sektörü
Ticari Mükemmellik
Etik
Uyma

Language

İngilizce

**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
Foshan (Guangdong Province)

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

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Kadrolu (Satı ş Müdürü)

Shift Work
No

var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId: "kalturaplayer6ae2b8eb0aace343740812", 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: "1dgfvmafo"}}); // 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-10090926

## (高级地区经理

Apply to Job

Job ID
REQ-10090926

**(高级地区经理**

Apply to Job

---

**Source URL:**
*https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090926-gaojidequjingli-tr-tr*

**List of links present in page**

1. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090926-gaojidequjingli-de-de
2. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090926-gaojidequjingli
3. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090926-gaojidequjingli-es-es
4. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090926-gaojidequjingli-fr-fr
5. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090926-gaojidequjingli-it-it
6. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090926-gaojidequjingli-ja-jp
7. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090926-gaojidequjingli-nl-nl
8. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090926-gaojidequjingli-ru-ru
9. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090926-gaojidequjingli-sl-si
10. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090926-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-10090926
14. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10090926