

(高级地区经理

Job ID
REQ-10090932

十月 28, 2026

China

Д о с т у п н о с в | [Deutsch](#) | [English](#) | [Español](#) | [Français](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Nederlands](#) | [Slovenščina](#) | [Türk](#) | [中文](#)

摘要

Менеджер по продажам первой линии (FLM) повышает эффективность разнообразную коммерческую команду и взаимодейству сторонами для обеспечения индивидуального обслуживания. Они нанимают, развивают, удерживают и обучают людей для стратегических и коммерческих целей. Они прививают к ответственности, которая вдохновляет и мотивирует контакты бренда, ориентированных на клиента, в соответствии с образом FLM руководит, реализует и отслеживает стратегию в регионах, делась информацией на местах для повышения производительности.

About the Role

Major Accountabilities

- Руководите и развивайте бизнес
- Планируйте, адаптируйте и распространяйте эффективные стратегии, основанные на глубоком знании местной специфики, допуская ошибки и идеями
- Преобразование национальной стратегии и целей в взаимовыгодные территориальные планы по достижению согласованных целей
- Обеспечьте и улучшите точность таргетинга.
- Обеспечение выполнения местных планов в соответствии с достигнутыми целями
- Пропаганда критически важных процессов, необходимых для обслуживания клиентов и повышения вовлеченности и адаптивности
- Используйте доступные данные для повышения эффективности решений в сложных и напряженных ситуациях с учетом рисков
- Выступайте в качестве территориального оркестратора, используя полевые должности для достижения результатов за счет работы
- Руководите командой
- Обучайте членов команды с помощью выездов на места, поощряйте их к обучению
- Coach for Impact благодаря отличному пониманию и ролевому моделированию продаж 6IBs
- Коучинг по производительности, устанавливая ожидания и обеспечивая последовательную и своевременную обратную связь по производительности
- Коуч по развитию через построение планов для поддержки производительности
- Поддержка членов команды с помощью 1:1 и командных обсуждений при самостоятельном решении проблем
- Поощряйте людей принимать адаптивные решения, чтобы улучшить обслуживание клиентов
- Продвигайте гибкое мышление для достижения правильных результатов продукта клиентский опыт.
- Оптимизируйте существующие форумы для эффективного развития способностей и эффективности команды
- Действуйте честно и добросовестно, обращаясь с отделом в прозрачной и уважительной манере с четкими намерениями и дилеммами, поступайте правильно и говорите, когда что-то не так
- руководить в соответствии с Кодексом этики Novartis.
- Создание и внедрение позитивной командной культуры, Novartis, путем моделирования желаемого поведения, создание пространства для высказывания членов команды и поддержка благополучия
- Обеспечить полное соответствие команды Кодексу этики и соблюдение, а также обязательство соблюдать применимый Кодекс «Новартис»
- Взаимодействие и выстраивание отношений с заинтересованными сторонами
- Используйте данные и аналитические сведения (например, анализ рынка)

информацию о клиентах) для выявления и приоритизации медицинских работников

- ~Достижение критически важных коммерческих результатов с высоким уровнем защиты интересов и взаимодействия
- ~Расширение информационно-разъяснительной работы и в местных/региональными ключевыми лидерами общества оказывать большое влияние на регион
- ~Обеспечьте ценность для клиентов и пациентов
- ~Обеспечьте совместную работу в соответствии с нормативами кросс-функциональных команд (например, Field Medical, Brand Support) и внедрения решений, направленных на удовлетворение
- ~Разработка, внедрение и мониторинг клиентоориентированного сотрудничества с кросс-функциональными партнерами
- ~Обеспечьте полное использование ресурсов и возможности взаимодействия с клиентами как в F2F, так и в виртуальном

Key Performance Indicators

Менеджер по продажам первой линии (FLM) повышает эффективность разнообразную коммерческую команду и взаимодействует с обеими сторонами для обеспечения индивидуального обслуживания. Они нанимают, развивают, удерживают и обучают людей для достижения стратегических и коммерческих целей. Они прививают культуру ответственности, которая вдохновляет и мотивирует коллег. Тактики бренда, ориентированных на клиента, в соответствии с образом FLM руководит, реализует и отслеживает стратегию в регионах, делась информацией на местах для повышения производительности.

Work Experience

NA

Skills

- Руководство
- Управление
- Профессиональная коммуникация
- Тренерский
- Наставничество
- Управление изменениями
- Сотрудничество
- Командная работа
- Аналитические способности
- Навыки решения проблем
- Управление сложностью
- Сектор здравоохранения
- Коммерческое совершенство
- Этика
- Согласие

Language

А н г л и й с к и й

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

Dongguan (Guangdong Province)

Company / Legal Entity

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

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type
Regular (Sales Manager)

Shift Work
No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6ae28b87040a6332074795", 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 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-10090932

(高级地区经理

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10090932

(高级地区经理

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090932-gaojidequjingli-ru-ru>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090932-gaojidequjingli-de-de>
2. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090932-gaojidequjingli>
3. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090932-gaojidequjingli-es-es>
4. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090932-gaojidequjingli-fr-fr>
5. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090932-gaojidequjingli-it-it>
6. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090932-gaojidequjingli-ja-jp>
7. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090932-gaojidequjingli-nl-nl>
8. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090932-gaojidequjingli-sl-si>
9. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090932-gaojidequjingli-tr-tr>
10. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10090932-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-10090932>
14. <https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10090932>