# (高级地区经理

Job ID
REQ-10091076

十一月 08, 2026

China

Disponible en: Fran ç ais | Deutsch | English | Espa ñ ol | Italiano | 日本語 | Nederlands | Р у с с к и й | Sloven š č ina | T ü rk | 中文

## 摘要

Le First Line Sales Manager (FLM) stimule les performances commerciales en dirigeant une é quipe commerciale diversifi é e et en s ' engageant aupr è s des principales parties prenantes pour offrir des exp é riences client personnalis é es et cr é er de la valeur. Ils recrutent, d é veloppent, maintiennent en poste et encadrent les individus afin d ' atteindre avec succ è s les objectifs strat é giques et commerciaux du territoire. Ils inculquent une culture de haute performance et de responsabilit é qui inspire et motive l ' é quipe à mettre en œuvre une strat é gie et des tactiques de marque centr é es sur le client d ' une mani è re conforme et é thique Le FLM dirige, ex é cute et suit la strat é gie et les tactiques de marque dans leurs r é gions, en partageant des informations sur le terrain afin de stimuler le client, l ' engagement et la performance.

## About the Role

Major Accountabilities

-Diriger et d é velopper l ' entreprise
-Planifier, adapter et communiquer une strat é gie d ' ex é cution efficace bas é e sur des connaissances locales approfondies, en augmentant l ' exp é rience et l ' instinct avec des donn é es et des informations
-Traduire la strat é gie et les objectifs nationaux d ' engagement des clients en plans de mise en œuvre du territoire afin d ' atteindre les cibles convenues.
-Assurez et am é liorez la pr é cision du ciblage.
-S ' assurer que les plans locaux sont ex é cut é s conform é ment à la strat é gie et faire un suivi pour d é terminer que les objectifs sont atteints.
-Pr é coniser les processus critiques n é cessaires pour soutenir l ' excellence client et stimuler l ' engagement et l ' adoption de l ' é quipe
-Exploitez les donn é es disponibles pour stimuler les performances de l ' entreprise et faciliter la prise de d é cision dans des situations complexes et sous haute pression, en tenant compte des risques et de l ' impact
-Agir en tant qu ' orchestrateur de territoire et travailler en collaboration avec d ' autres postes sur le terrain pour obtenir des r é sultats gr â ce à un travail d ' é quipe de haute performance.
-Diriger l ' é quipe
-Encadrer les membres de l ' é quipe lors de visites sur le terrain, en s ' appuyant sur des donn é es et des informations
-Coach for Impact gr â ce à une excellente compr é hension et à un mod è le de r ô le du mod è le de vente 6IBs
-Encadrer la performance en é tablissant des attentes en mati è re de responsabilisation et en fournissant une r é troaction coh é rente et opportune afin d ' am é liorer continuellement le rendement.
-Coaching pour le d é veloppement par l ' é laboration de plans pour soutenir la croissance et am é liorer continuellement la performance
-Soutenir les membres de l ' é quipe par le biais de discussions 1 :1 et d ' é quipe centr é es sur la r é solution autonome des probl è mes
-Encouragez les individus à prendre des d é cisions adaptatives afin d ' offrir l ' exp é rience client
-Promouvoir un é tat d ' esprit agile pour atteindre le bon é quilibre entre l ' accent mis sur le produit et l ' exp é rience client
-Optimiser les forums é tablis pour communiquer efficacement les progr è s et d é velopper les capacit é s et l ' efficacit é de l ' é quipe
-Agir avec int é grit é et honn ê tet é en traitant les é quipes de vente et les coll è gues de mani è re transparente et respectueuse avec une intention claire. Lorsque vous ê tes confront é à des dilemmes é thiques, faites ce qui s ' impose et exprimez-vous lorsque les choses ne semblent pas justes. Vivre et suivre le Code d ' é thique de Novartis.
-Cr é er et int é grer une culture d ' é quipe positive align é e sur les valeurs de Novartis en mod é lisant les comportements souhait é s, en cr é ant un espace psychologiquement s û r pour que les membres de l ' é quipe puissent s ' exprimer et en soutenant le bien- ê tre de l ' é quipe et de l ' individu
-S ' assurer que l ' é quipe respecte pleinement le Code d ' é thique de Novartis et qu ' elle s ' engage à se conformer aux politiques et aux exigences applicables de Novartis.
-Mobiliser et é tablir des relations avec les parties prenantes
-Exploitez les donn é es et les informations (par exemple, les cartes du r é seau de pairs, l ' intelligence client) pour identifier et hi é rarchiser les professionnels de la sant é locaux hautement prioritaires.
-G é n é rer des r é sultats commerciaux critiques pour Novartis tout en augmentant les niveaux de d é fense des int é r ê ts et d ' engagement des clients
-Accro î tre le plaidoyer et l ' engagement aupr è s des leaders d ' opinion cl é s locaux/r é gionaux susceptibles d ' avoir un impact r é gional é lev é
-Faciliter la cr é ation de valeur pour les clients et les patients

~Faciliter la collaboration conforme au sein des é quipes interfonctionnelles (par exemple, le service m é dical sur le terrain, la marque, le soutien aux patients) afin de concevoir et de mettre en œuvre des solutions qui r é pondent à des besoins non satisfaits.
~É laborer, mettre en œuvre et suivre un plan d ' affaires centr é sur le client en collaboration avec des partenaires interfonctionnels afin d ' optimiser l ' exp é rience client
~Assurer l ' utilisation compl è te des ressources et des capacit é s de Novartis pour personnaliser et interagir avec les clients dans les environnements F2F et virtuels.

Key Performance Indicators

Le First Line Sales Manager (FLM) stimule les performances commerciales en dirigeant une é quipe commerciale diversifi é e et en s ' engageant aupr è s des principales parties prenantes pour offrir des exp é riences client personnalis é es et cr é er de la valeur. Ils recrutent, d é veloppent, maintiennent en poste et encadrent les individus afin d ' atteindre avec succ è s les objectifs strat é giques et commerciaux du territoire. Ils inculquent une culture de haute performance et de responsabilit é qui inspire et motive l ' é quipe à mettre en œuvre une strat é gie et des tactiques de marque centr é es sur le client d ' une mani è re conforme et é thique Le FLM dirige, ex é cute et suit la strat é gie et les tactiques de marque dans leurs r é gions, en partageant des informations sur le terrain afin de stimuler le client, l ' engagement et la performance.

Work Experience

NA

Skills

Leadership
Gestion
Communication professionnelle
Coaching
Mentorat
Gestion du changement
Collaboration
Travail d ' é quipe
Comp é tences analytiques
Comp é tences en r é solution de probl è mes
Gestion de la complexit é
Secteur de la sant é
Excellence commerciale
É thique
Conformit é

Language

Anglais

**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
Nanning (Guangxi Province)

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

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
CDI (Responsable des ventes)

Shift Work
No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId: "kalturaplayer6af0c5de625be519743901", 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-10091076

## (高级地区经理

Apply to Job



Job ID
REQ-10091076

**(高级地区经理**

Apply to Job

---

**Source URL:**
*https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091076-gaojidequjingli-fr-fr*

**List of links present in page**

1. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091076-gaojidequjingli-de-de
2. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091076-gaojidequjingli
3. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091076-gaojidequjingli-es-es
4. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091076-gaojidequjingli-it-it
5. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091076-gaojidequjingli-ja-jp
6. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091076-gaojidequjingli-nl-nl
7. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091076-gaojidequjingli-ru-ru
8. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091076-gaojidequjingli-sl-si
9. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091076-gaojidequjingli-tr-tr
10. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091076-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-10091076
14. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10091076