(高级地区经理

Job ID
REQ-10092685

十一月 12, 2026

China

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

摘要

Менеджер по продажам первой линии (FLM) повышает эффект
разнообразную коммерческую команду и взаимодейству
сторонами для обеспечения индивидуального обслужив
Они нанимают, развивают, удерживают и обучают людей дл
стратегических и коммерческих целей. Они прививают к
ответственности, которая вдохновляет и мотивирует ко
тактики бренда, ориентированных на клиента, в соответ
образом FLM руководит, реализует и отслеживает страте
регионах, делясь информацией на местах для повышения
производительности.

About the Role

Major Accountabilities

~Руководите и развивайте бизнес
~Планируйте, адаптируйте и распространяйте эффективн
основанную на глубоком знании местной специфики, доп
идеями
~Преобразование национальной стратегии и целей взаим
территориальные планы по достижению согласованных ц
~Обеспечьте и улучшите точность таргетинга.
~Обеспечение выполнения местных планов в соответстви
достижением целей
~Пропаганда критически важных процессов, необходимых
обслуживания клиентов и повышения вовлеченности и ад
~Используйте доступные данные для повышения эффектив
решений в сложных и напряженных ситуациях с учетом ри
~Выступайте в качестве территориального оркестратор
полевыми должностями для достижения результатов за с
работы
~Руководите командой
~Обучайте членов команды с помощью выездов на места, по
~Coach for Impact благодаря отличному пониманию и ролевому мо
продаж 6IBs
~Коучинг по производительности, устанавливая ожидани
обеспечивая последовательную и своевременную обрат
производительности
~Коуч по развитию через построение планов для поддерж
производительности
~Поддержка членов команды с помощью 1:1 и командных обсу
самостоятельном решении проблем
~Поощряйте людей принимать адаптивные решения, чтобы
обслуживания клиентов
~Продвигайте гибкое мышление для достижения правильн
продукт и клиентский опыт.
~Оптимизируйте существующие форумы для эффективного
развития способностей и эффективности команды
~Действуйте честно и добросовестно, обращаясь с отдел
прозрачной и уважительной манере с четкими намерения
дилеммами, поступайте правильно и говорите, когда что
руководить в соответствии с Кодексом этики Novartis.
~Создание и внедрение позитивной командной культуры,
Novartis, путем моделирования желаемого поведения, создан
пространства для высказывания членов команды и подде
благополучия
~Обеспечить полное соответствие команды Кодексу этик
соблюдение, а также обязательство соблюдать примени
«Новартис»
~Взаимодействие и выстраивание отношений с заинтерес
~Используйте данные и аналитические сведения (наприм

информацию о клиентах) для выявления и приоритизации
медицинских работников
~Достижение критически важных коммерческих результа
с высоким уровнем защиты интересов и взаимодействия
~Расширение информационно-разъяснительной работы и в
местными/региональными ключевыми лидерами обществе
оказывать большое влияние на регион
~Обеспечьте ценность для клиентов и пациентов
~Обеспечьте совместную работу в соответствии с норма
кросс-функциональных команд (например, Field Medical, Brand Suppor
и внедрения решений, направленных на удовлетворение
~Разработка, внедрение и мониторинг клиентоориентиро
сотрудничестве с кросс-функциональными партнерами д
~Обеспечьте полное использование ресурсов и возможно
взаимодействия с клиентами как в F2F, так и в виртуальны

Key Performance Indicators

Менеджер по продажам первой линии (FLM) повышает эффект
разнообразную коммерческую команду и взаимодейству
сторонами для обеспечения индивидуального обслужив
Они нанимают, развивают, удерживают и обучают людей дл
стратегических и коммерческих целей. Они прививают к
ответственности, которая вдохновляет и мотивирует ко
тактики бренда, ориентированных на клиента, в соответ
образом FLM руководит, реализует и отслеживает страте
регионах, делясь 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
Nanyang (Henan 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: "kalturaplayer6af6e8b836004135631359", 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 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-10092685

(高级地区经理

Apply to Job



Job ID
REQ-10092685

(高级地区经理

Apply to Job

Source URL:
https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10092685-gaojidequjingli-ru-ru

List of links present in page

1. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10092685-gaojidequjingli-de-de
2. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10092685-gaojidequjingli
3. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10092685-gaojidequjingli-es-es
4. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10092685-gaojidequjingli-fr-fr
5. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10092685-gaojidequjingli-it-it
6. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10092685-gaojidequjingli-ja-jp
7. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10092685-gaojidequjingli-nl-nl
8. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10092685-gaojidequjingli-sl-si
9. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10092685-gaojidequjingli-tr-tr
10. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10092685-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-10092685
14. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10092685