

## (高级) 地区经理

Job ID  
REQ-10070852  
фев 03, 2026  
Китай

### Сводка

Il First Line Sales Manager (FLM) guida le prestazioni di vendita guidando un team commerciale diversificato e coinvolgendo i principali stakeholder per promuovere esperienze personalizzate per i clienti e fornire valore. Reclutano, sviluppano, trattengono e istruiscono le persone per raggiungere con successo gli obiettivi strategici e commerciali del territorio. Instillano una cultura di alte prestazioni e responsabilità che ispira e motiva il team a eseguire la strategia e le tattiche del marchio incentrate sul cliente in modo conforme ed etico. I responsabili FLM eseguono e seguono la strategia e le tattiche del marchio nelle loro regioni, condividendo informazioni sul campo al fine di promuovere il coinvolgimento e le prestazioni dei clienti.

### About the Role

#### Major Accountabilities

~ Guidare e far crescere l'azienda

#### Key Performance Indicators

~Da compilare a livello locale, sulla base delle linee guida che seguiranno dai risultati dellIMI Field Engagement Performance Management Council.

#### Work Experience

~NA

#### Skills

~Leadership  
~Gestione  
~Comunicazione professionale  
~Allenamento  
~Tutoraggio  
~Gestione delle modifiche  
~Collaborazione  
~Lavoro di gruppo  
~Abilità analitica  
~Capacità di problem solving  
~Gestione della complessità  
~Settore Sanitario  
~Eccellenza Commerciale  
~Etica  
~Conformità

#### Language

Inglese

**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 \(PDF 30 MB\)](#)

Дивизион

International

Business Unit

Sales

Место

Китай

Сайт

Lanzhou (Gansu Province)

Company / Legal Entity

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

Functional Area

Продажи

Job Type

Full time

Employment Type  
Regolare (Direttore Vendite)  
Shift Work  
No

Job ID  
REQ-10070852

**(高级) 地区经理**

[Apply to Job](#)

Job ID  
REQ-10070852

**(高级) 地区经理**

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10070852-gaojidequjingli-it-it>

**List of links present in page**

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. [https://www.novartis.com/sites/novartis\\_com/files/novartis-life-handbook.pdf](https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf)
3. [https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job\\_number=REQ-10070852](https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10070852)
4. [https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job\\_number=REQ-10070852](https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10070852)