

(高级) 地区经理

Job ID
REQ-10073946
мар 26, 2026
Китай

Сводка

El gerente de ventas de primera línea (FLM) impulsa el rendimiento de las ventas al liderar un equipo comercial diverso y comprometerse con las partes interesadas clave para impulsar experiencias personalizadas para los clientes y ofrecer valor. Reclutan, desarrollan, retienen y entrenan a las personas para cumplir con éxito los objetivos estratégicos y comerciales del territorio. Inculcan una cultura de alto rendimiento y responsabilidad que inspira y motiva al equipo a ejecutar la estrategia y las tácticas de marca centradas en el cliente de una manera ética y conforme. Los líderes de FLM ejecutan y hacen un seguimiento de la estrategia y las tácticas de marca en sus regiones, compartiendo información sobre el terreno para impulsar el compromiso y el rendimiento de los clientes.

About the Role

Major Accountabilities

~ Liderar y hacer crecer el negocio

Key Performance Indicators

~ Se completará a nivel local, sobre la base de la orientación que se derivará de los resultados del Consejo de Gestión del Desempeño de la Participación sobre el Terreno del IMI.

Work Experience

~NA

Skills

~Liderazgo
~Administración
~Comunicación Profesional
~Coaching
~Tutoría
~Gestión del cambio
~Colaboración
~Trabajo en equipo
~Habilidad analítica
~Habilidades de resolución de problemas
~Gestión de la complejidad
~Sector Sanitario
~Excelencia Comercial
~Ética
~Conformidad

Language

Inglés

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
Guangzhou (Guangdong Province)
Company / Legal Entity
CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd
Alternative Location 1
Foshan (Guangdong Province), Китай
Functional Area

Продажи
Job Type
Full time
Employment Type
Regular (Gerente de Ventas)
Shift Work
No

Job ID
REQ-10073946

(高级) 地区经理

[Apply to Job](#)
Job ID
REQ-10073946

(高级) 地区经理

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10073946-gaojidequjingli-es-es>

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
3. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10073946
4. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10073946