

(高级) 地区经理

Job ID
REQ-10073946
мар 26, 2026
Китай

Сводка

Менеджер по продажам первой линии (FLM) повышает эффективность продаж, возглавляя разнообразную коммерческую команду и взаимодействуя с ключевыми заинтересованными сторонами для обеспечения индивидуального обслуживания клиентов и создания ценности. Они нанимают, развивают, удерживают и обучают людей для успешного достижения стратегических и коммерческих целей. Они прививают культуру высокой производительности и ответственности, которая вдохновляет и мотивирует команду на реализацию стратегии и тактики бренда, ориентированных на клиента, в соответствии с нормативными требованиями и этическим образом. Руководители FLM реализуют и отслеживают стратегию и тактику бренда в своих регионах, делясь информацией о местах для повышения вовлеченности клиентов и повышения производительности.

About the Role

Major Accountabilities

~ Руководите и развивайте бизнес

Key Performance Indicators

~ Заполняется на местном уровне в соответствии с рекомендациями, которые будут следовать за результатами Совета по управлению эффективностью взаимодействия на местах IMI.

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

Английский

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 (Sales Manager)
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-ru-ru>

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