

Sales Area Manager - Oncology

Job ID
REQ-10075805
май 25, 2026
Колумбия

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 требованиями и этическим образом FLM руководит, реализует и отслеживает стратегию и тактику бренда в своих регионах, делаясь информацией на местах для повышения клиентов, вовлеченности и производительности.

About the Role

Major Accountabilities

- ~ Руководите и развивайте бизнес
- ~ Планируйте, адаптируйте и распространяйте эффективную стратегию для реализации, основанную на глубоком знании местной специфики, дополняя опыт и интуицию данными и идеями
- ~ Преобразование национальной стратегии и целей взаимодействия с клиентами в территориальные планы по достижению согласованных целей
- ~ Обеспечьте и улучшите точность таргетинга.
- ~ Обеспечение выполнения местных планов в соответствии со стратегией и контроль за достижением целей
- ~ Пропаганда критически важных процессов, необходимых для поддержки качества обслуживания клиентов и повышения вовлеченности и адаптации команды
- ~ Используйте доступные данные для повышения эффективности бизнеса и принятия решений в сложных и напряженных ситуациях с учетом рисков и последствий
- ~ Выступайте в качестве территориального оркестратора и работайте вместе с другими полевыми должностями для достижения результатов за счет высокоэффективной командной работы
- ~ Руководите командой
- ~ Обучайте членов команды с помощью выездов на места, подкрепленных данными и идеями
- ~ Coach for Impact благодаря отличному пониманию и ролевому моделированию модели продаж 6IBs
- ~ Коучинг по производительности, устанавливая ожидания в отношении подотчетности и обеспечивая последовательную и своевременную обратную связь для постоянного повышения производительности
- ~ Коуч по развитию через построение планов для поддержки роста и постоянного повышения производительности
- ~ Поддержка членов команды с помощью 1:1 и командных обсуждений, сосредоточенных на самостоятельном решении проблем
- ~ Поощряйте людей принимать адаптивные решения, чтобы обеспечить качество обслуживания клиентов
- ~ Продвигайте гибкое мышление для достижения правильного баланса между ориентацией на продукт и клиентский опыт.
- ~ Оптимизируйте существующие форумы для эффективного информирования о прогрессе и развития способностей и эффективности команды
- ~ Действуйте честно и добросовестно, обращаясь с отделами продаж и коллегами в прозрачной и уважительной манере с четкими намерениями. Сталкиваясь с этическими дилеммами, поступайте правильно и говорите, когда что-то кажется неправильным. Жить и руководить в соответствии с Кодексом этики Novartis.
- ~ Создание и внедрение позитивной командной культуры, соответствующей ценностям Novartis, путем моделирования желаемого поведения, создания психологически безопасного пространства для высказывания членов команды и поддержки командного и индивидуального благополучия
- ~ Обеспечить полное соответствие команды Кодексу этики компании «Новартис» и его соблюдение, а также обязательство соблюдать применимые политики и требования компании «Новартис»
- ~ Взаимодействие и выстраивание отношений с заинтересованными сторонами
- ~ Используйте данные и аналитические сведения (например, карты одноранговых сетей, информацию о клиентах) для выявления и приоритизации местных высокоприоритетных медицинских работников
- ~ Достижение критически важных коммерческих результатов для компании «Новартис» наряду с высоким уровнем защиты интересов и взаимодействия с клиентами
- ~ Расширение информационно-разъяснительной работы и взаимодействия с местными/региональными ключевыми лидерами общественного мнения, которые могут оказывать большое влияние на регион
- ~ Обеспечьте ценность для клиентов и пациентов
- ~ Обеспечьте совместную работу в соответствии с нормативными требованиями в рамках кросс-функциональных команд (например, Field Medical, Brand Support, Patient) для разработки и внедрения решений, направленных на удовлетворение неудовлетворенных потребностей.
- ~ Разработка, внедрение и мониторинг клиентоориентированного бизнес-плана в сотрудничестве с кросс-функциональными партнерами для оптимизации клиентского опыта
- ~ Обеспечьте полное использование ресурсов и возможностей Novartis для персонализации и взаимодействия с клиентами как в F2F, так и в виртуальных средах.

Key Performance Indicators

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 требованиями и этическим образом FLM руководит, реализует и отслеживает стратегию и тактику бренда в своих регионах, делаясь информацией на местах

для повышения клиентов, вовлеченности и 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

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

General Management

Место

Колумбия

Сайт

Vogota (Pharmaceuticals / GDD / NTO / CTS)

Company / Legal Entity

CO01 (FCRS = CO001) Novartis de Colombia S.A

Functional Area

Продажи

Job Type

Full time

Employment Type

Regular (Sales Manager)

Shift Work

No

Job ID
REQ-10075805

Sales Area Manager - Oncology

[Apply to Job](#)
Job ID
REQ-10075805

Sales Area Manager - Oncology

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10075805-sales-area-manager-oncology-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://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis_Careers/job/Bogota-Pharmaceuticals--GDD--NTO--CTS/Sales-Area-Manager---Oncology_REQ-10075805
4. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis_Careers/job/Bogota-Pharmaceuticals--GDD--NTO--CTS/Sales-Area-Manager---Oncology_REQ-10075805