

(高级) 地区经理

Job ID

REQ-10084915

июл 30, 2026

Китай

Disponible en: Español | [Deutsch](#) | [Slovenščina](#) | [English](#) | [Français](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Nederlands](#) | [Русский](#) | [Türk](#) | 中文

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

Jinan (Shandong Province)

Company / Legal Entity

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

Functional Area

Продажи

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

Job ID
REQ-10084915

(高级) 地区经理

[Apply to Job](#)
Job ID
REQ-10084915

(高级) 地区经理

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10084915-gaojidequjingli-es-es>

List of links present in page

1. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10084915-gaojidequjingli-de-de>
2. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10084915-gaojidequjingli-sl-si>
3. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10084915-gaojidequjingli>
4. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10084915-gaojidequjingli-fr-fr>
5. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10084915-gaojidequjingli-it-it>
6. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10084915-gaojidequjingli-ja-jp>
7. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10084915-gaojidequjingli-nl-nl>
8. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10084915-gaojidequjingli-ru-ru>
9. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10084915-gaojidequjingli-tr-tr>
10. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10084915-gaojidequjingli-zh-cn>
11. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
12. https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf
13. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10084915
14. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10084915