

(高级) 地区经理

Job ID

REQ-10084915

июл 30, 2026

Китай

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

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 этичным 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

Jinan (Shandong Province)

Company / Legal Entity

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

Functional Area

Продажи
Job Type
Full time
Employment Type
Regular (Sales Manager)
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-ru-ru>

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-es-es>
5. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10084915-gaojidequjingli-fr-fr>
6. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10084915-gaojidequjingli-it-it>
7. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10084915-gaojidequjingli-ja-jp>
8. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10084915-gaojidequjingli-nl-nl>
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