

(高级) 地区经理

Job ID

REQ-10084915

июл 30, 2026

Китай

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

Сводка

First Line Satış Müdürü (FLM), çeşitliliğe sahip bir ticari ekibe liderlik ederek ve özel müşteri deneyimleri sağlamak ve değer sunmak için kilit paydaşlarla etkileşim kurarak satış performansını artırır. Stratejik ve ticari bölge hedeflerini başarılı bir şekilde yerine getirmek için bireyleri işe alır, geliştirir, elde tutar ve koçluk yaparlar. Ekibe müşteri odaklı marka stratejisi ve taktiklerini uyumlu ve etik bir şekilde yürütmeleri için ilham veren ve motive eden bir yüksek performans ve hesap verebilirlik kültürü aşılarlar. FLM liderleri, müşteri katılımını ve performansını artırmak için saha içgörülerini paylaşarak bölgelerindeki marka stratejisini ve taktiklerini yürütür ve takip eder.

About the Role

Major Accountabilities

~ İş Yönetim ve Büyütme

Key Performance Indicators

~IMI Saha Katılımı Performans Yönetimi Konseyi sonuçlarından gelecek rehberliğe dayalı olarak yerel düzeyde doldurulacak.

Work Experience

~NA

Skills

~Liderlik
~Yönetim
~Profesyonel İletişim
~Koç -luk
~Mentörlük
~Kontrolü Değiştir
~İşbirliği
~Takım Çalışması
~Analitik Beceri
~Problem Çözme Becerileri
~Karmaşıklık Yönetimi
~Sağlık Sektörü
~Ticari Mükemmellik
~Etik
~Uyma

Language

İngilizce

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
Kadrolu (Satış Müdürü)
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-tr-tr>

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-ru-ru>
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