

Area Manager

Job ID

REQ-10089885

Окт. 15, 2026

Россия

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

Сводка

Локация: РФ, Москва

В настоящий момент мы находимся в поиске Территориального менеджера в направлении Кардиология

About the Role

Major Accountabilities

- ~ Führen und Erweitern des Unternehmens
- ~ Proaktives Planen, Anpassen und Kommunizieren einer effektiven Strategie für die Umsetzung auf der Grundlage fundierter nationaler Kenntnisse, wobei Erfahrung und Instinkt mit Daten und Erkenntnissen ergänzt werden
- ~ Kommunizieren Sie die nationale Strategie und die Ziele für die Kundenbindung im Handel, um regionale Umsetzungspläne zu erstellen, mit denen die vereinbarten Ziele erreicht werden
- ~ Eintreten für die Optimierung des nationalen/territorialen Budgets, um eine vernünftige Zuweisung einer Vielzahl von Ressourcen zu gewährleisten, die auf die Bedürfnisse des Landes/Territoriums zugeschnitten sind
- ~ Identifizieren Sie neue Datenquellen, die zur Steigerung der Unternehmensleistung und zur Unterstützung der Entscheidungsfindung erforderlich sind
- ~ Übernehmen Sie eine entscheidende Führungsrolle bei Entscheidungen zur Markenstrategie.
- ~ Führen Sie das Team
- ~ Entwickeln Sie eine Coaching-Kultur, die es FLMs ermöglicht, in ihrem Ansatz anpassungsfähiger zu sein
- ~ Coach for Impact durch exzellentes Verständnis und Vorbild von direkтивem und unterstützendem Führungsverhalten
- ~ Coach for Performance, indem Sie Erwartungen an die Verantwortlichkeit festlegen und konsistentes, zeitnahes Feedback geben, um die Leistung kontinuierlich zu verbessern
- ~ Coach für Entwicklung durch die Erstellung von Plänen zur Unterstützung des Wachstums und zur kontinuierlichen Steigerung der Leistung
- ~ Handeln Sie mit Integrität und Ehrlichkeit, indem Sie Vertriebsteams, Kollegen und Führungskräfte transparent und respektvoll mit klaren Absichten behandeln. Wenn Sie mit ethischen Dilemmata konfrontiert sind, tun Sie das Richtige und sprechen Sie es an, wenn die Dinge nicht richtig zu sein scheinen. Leben und leiten Sie den Ethikkodex von Novartis.
- ~ Schaffen Sie ein kollaboratives, psychologisch sicheres Umfeld, in dem die Teammitglieder ermutigt werden, sich zu äußern, Probleme zu lösen, zu experimentieren und zu scheitern
- ~ Vorbild für Werte und Verhaltensweisen von Novartis
- ~ Stellen Sie sicher, dass diese Agenda an das gesamte Vertriebsteam weitergegeben wird
- ~ Einfluss regional/national
- ~ Leitung von Initiativen, die transformative Veränderungen bewirken, wie z. B. die digitale Transformation und die Einführung neuer Tools
- ~ Förderung einer inspirierten, integrativen und kundenorientierten Kultur, die auf den Werten und Verhaltensweisen von Novartis basiert
- ~ Sicherstellen, dass sich das Team vollständig an den Ethikkodex von Novartis orientiert und sich zu diesem verpflichtet und sich verpflichtet, die geltenden Richtlinien und Anforderungen von Novartis einzuhalten
- ~ Aufbau strategischer Beziehungen zu Key Opinion Leadern, um reibungslose Verhandlungen zu ermöglichen
- ~ Dienen Sie als Mitglied des nationalen Führungsteams des Landes und tragen Sie proaktiv zur Entwicklung der allgemeinen Fähigkeiten, der Geschäftsplanung und -ausführung, der Teamentwicklung und der Kultur bei
- ~ Erleichtern Sie die Wertschöpfung für Kunden und Patienten
- ~ Förderung und Unterstützung der konformen Zusammenarbeit zwischen funktionsübergreifenden Teams (z. B. Field Medical, Brand, Patient Support), um Lösungen zu entwerfen und zu implementieren, die unerfüllte Anforderungen erfüllen.
- ~ Entwickeln, implementieren und überwachen Sie einen kundenorientierten nationalen Geschäftsplan in Zusammenarbeit mit FLMs und funktionsübergreifenden Partnern, um das Kundenerlebnis zu optimieren.
- ~ Optimieren Sie die Nutzung der Ressourcen und Fähigkeiten von Novartis, um Kunden sowohl in F2F- als auch in virtuellen Umgebungen zu personalisieren und mit ihnen in Kontakt zu treten.
- ~ Stellen Sie sicher, dass multidisziplinäre Diskussionen und Projekte innerhalb strategischer Konten abgeschlossen werden und das gesamte Ökosystem, das diese Konten umfasst, auf einen definierten Zweck ausgerichtet ist

Key Performance Indicators

Der Second Line Sales Manager (SLM) steigert die Vertriebsleistung, indem er ein Team von First Line Sales Managern (FLMs) bei der Umsetzung maßgeschneiderter Kundenerlebnisse leitet, die einen Mehrwert bieten und Novartis als bevorzugten Partner etablieren Sie sind verantwortlich für die Erstellung und Umsetzung der National Commercial Customer Engagement Strategy auf konforme und ethische Weise. funktionsübergreifendes Arbeiten zur Abstimmung mit den Strategien für Medizin/Zugang, um einen kohärenten und kollaborativen Ansatz zu gewährleisten. Das SLM baut durch Talentakquise, -entwicklung und Nachfolgeplanung erstklassige, vielfältige Teams auf und ist für die Schaffung einer Kultur der Integrität verantwortlich. Sie sind maßgeblich daran beteiligt, substanzielle, nachhaltige organisatorische Veränderungen herbeizuführen.

Work Experience

~NA

Skills

~Leitung
~Management
~Professionelle Kommunikation
~Beeinflussung von Fähigkeiten
~Coaching
~Mentoring
~Veränderungsmanagement
~Zusammenarbeit
~Teamarbeit
~Analytische Fähigkeiten
~Problemlösungsfähigkeiten
~Komplexitätsmanagement
~Finanzielle Bildung
~Gesundheitswesen
~Kommerzielle Exzellenz
~Ethik
~Beachtung

Language

Englisch

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
Россия
Сайт
Moscow (City)
Company / Legal Entity
RU07 (FCRS = RU007) Novartis Pharma LLC
Functional Area
Продажи
Job Type
Full time
Employment Type
Regulär (Außendienstleiter*in)
Shift Work
No

Job ID
REQ-10089885

Area Manager

[Apply to Job](#)
Job ID
REQ-10089885

Area Manager

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10089885-area-manager-de-de>

List of links present in page

1. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10089885-area-manager>
2. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10089885-area-manager-es-es>
3. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10089885-area-manager-fr-fr>
4. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10089885-area-manager-it-it>
5. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10089885-area-manager-ja-jp>
6. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10089885-area-manager-nl-nl>
7. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10089885-area-manager-ru-ru>
8. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10089885-area-manager-sl-si>
9. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10089885-area-manager-tr-tr>
10. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10089885-area-manager-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://novartis.talentsys.ru/gateway.html?recTitle=Area+Manager&requisition=REQ-10089885&redirect=https%3A%2F%2Fnovartis.wd3.myworkdayjobs.com%2Fde-DE%2FNovartis_Careers%2Fjob%2FMoscow-City%2FArea-Manager_REQ-10089885
14. https://novartis.talentsys.ru/gateway.html?recTitle=Area+Manager&requisition=REQ-10089885&redirect=https%3A%2F%2Fnovartis.wd3.myworkdayjobs.com%2Fde-DE%2FNovartis_Careers%2Fjob%2FMoscow-City%2FArea-Manager_REQ-10089885