NOVARTIS

地区经理

Job ID
REQ-10090825
Окт. 26, 2026
Китай
Na voljo v: Slovenščina | Русский | Deutsch | English | Español | Français | Italiano | 日本語 | Nederlands | Türk | 中文

Сводка

First Line Sales Manager (FLM) spodbuja prodajno uspešnost z vodenjem raznolike komercialne ekipe in sodelovanjem s ključnimi deležniki za spodbujanje prilagojenih uporabniških izkušenj in zagotavljanje vrednosti. Zaposlujejo, razvijajo, zadržujejo in usposabljajo posameznike za uspešno doseganje strateških in komercialnih ciljev. Vnašajo kulturo visoke zmogljivosti in odgovornosti, ki navdihuje in motivira ekipo, da skladno in etično izvaja strategijo in taktike blagovne znamke, osredotočene na stranke.

About the Role

Major Accountabilities

~ Vodite in širite podjetje
~ Načrtujte, prilagajajte in sporočajte učinkovito strategijo za izvedbo, ki temelji na poglobljenem lokalnem znanju, nadgrajevanju izkušenj in nagona s podatki in vpogledi
~ Prevedite nacionalno strategijo in cilje za sodelovanje s strankami v načrte za izvajanje ozemlja, da dosežete dogovorjene cilje.
~ Zagotovite in izboljšajte natančnost ciljanja.
~ Zagotoviti, da se lokalni načrti izvajajo v skladu s strategijo in spremljajo, da se dosežejo cilji.
~ Zagovarjajte kritične procese, ki so potrebni za podporo odličnosti strank ter spodbujanje vključevanja in uvajanja skupine
~ Izkoristite razpoložljive podatke za spodbujanje poslovne uspešnosti in pomoč pri odločanju v zapletenih situacijah in razmerah z velikim pritiskom ob upoštevanju tveganj in učinka
~ Delujte kot teritorični orkester in sodelujte z drugimi terenskimi položaji, da dosežete rezultate z visoko učinkovitim timskim delom
~ Vodite ekipo
~ Poučevanje članov ekipe z obiski na terenu, podprto s podatki in vpogledi
~ Coach for Impact z odličnim razumevanjem in modeliranjem vlog prodajnega modela 6IBs
~ Coach for Performance z vzpostavitvijo pričakovanj glede odgovornosti in zagotavljanjem doslednih in pravočasnih povratnih informacij za nenehno izboljševanje uspešnosti
~ Trener za razvoj z izgradnjo načrtov za podporo rasti in nenehno izboljševanje zmogljivosti
~ Podpirajte člane skupine v razmerju 1:1 in skupinske razprave, osredotočene na samozadostno reševanje problemov
~ Spodbujajte posameznike k prilagodljivim odločitvam, da bi strankam zagotovili izkušnjo
~ Spodbujajte agilno miselnost za doseganje pravega ravnovesja med osredotočenostjo na izdelek in uporabniško izkušnjo
~ Optimizirajte uveljavljene forume za učinkovito sporočanje napredka in razvoj timskih zmogljivosti in učinkovitosti
~ Delujte pošteno in pošteno, tako da prodajne ekipe in sodelavce obravnavate transparentno in spoštljivo z jasnimi nameni. Ko se soočate z etičnimi dilemami, naredite pravo stvar in spregovorite, ko se stvari ne zdijo pravilne. Živite in vodite Novartisov etični kodeks.
~ Ustvarite in vgradite pozitivno timsko kulturo, usklajeno z Novartisovimi vrednotami, z modeliranjem želenega vedenja, ustvarjanjem psihološko varnega prostora za člane ekipe, da spregovorijo, in podpiranjem dobrega počutja ekipe in posameznika
~ Zagotoviti popolno usklajenost ekipe in lastništvo Novartisovega etičnega kodeksa ter zavezanost k spoštovanju veljavnih politik in zahtev Novartisa
~ Sodelovanje in vzpostavljanje odnosov z deležniki
~ Izkoristite podatke in vpoglede (npr. zemljevide omrežja enakovrednih računalnikov, obveščanje strank) za prepoznavanje in prednostno razvrščanje lokalnih prednostnih zdravstvenih delavcev.
~ Spodbujajte kritične komercialne rezultate za Novartis skupaj z visoko stopnjo zagovorništva strank in sodelovanja
~ Povečati zagovorništvo in sodelovanje z lokalnimi/regionalnimi voditelji ključnih mnenj, ki imajo lahko velik regionalni vpliv
~ Olajšajte dostavo vrednosti strankam in pacientom
~ Olajšajte skladno sodelovanje v medfunkcionalnih skupinah (npr. Field Medical, Brand, Patient Support) za oblikovanje in izvajanje rešitev, ki obravnavajo neizpolnjene potrebe.
~ Razvijte, implementirajte in spremljajte poslovni načrt, osredotočen na stranke, v sodelovanju z medfunkcionalnimi partnerji za optimizacijo uporabniške izkušnje
~ Zagotoviti polno izkoriščenost Novartisovih virov in zmogljivosti za personalizacijo in interakcijo s strankami tako v F2F kot v virtualnih okoljih

Key Performance Indicators

First Line Sales Manager (FLM) spodbuja prodajno uspešnost z vodenjem raznolike komercialne ekipe in sodelovanjem s ključnimi deležniki za spodbujanje prilagojenih uporabniških izkušenj in zagotavljanje vrednosti. Zaposlujejo, razvijajo, zadržujejo in usposabljajo posameznike za uspešno doseganje strateških in komercialnih ciljev. Vnašajo kulturo visoke zmogljivosti in odgovornosti, ki navdihuje in motivira ekipo, da skladno in etično izvaja strategijo in taktike blagovne znamke, osredotočene na stranke.

Work Experience

~NA

Skills

~Vodstvo
~Menedžment
~Strokovno komuniciranje

~Coaching
~Mentorstvo
~Spremeni nadzor
~Sodelovanje
~Timsko delo
~Analitične spretnosti
~Spretnost reševanja problemov
~Upravljanje kompleksnosti
~Zdravstveni sektor
~Komercialna odličnost
~Etika
~Skladnost

Language

Angleščina

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
Shijiazhuang (Hebei Province)
Company / Legal Entity
CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd
Functional Area
Продажи
Job Type
Full time
Employment Type
Redni sodelavec (vodja prodaje)
Shift Work
No

Job ID
REQ-10090825

地区经理

Apply to Job
Job ID
REQ-10090825

地区经理

Apply to Job

Source URL: *https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10090825-dequjingli-sl-si*

List of links present in page

1. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10090825-dequjingli-ru-ru
2. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10090825-dequjingli-de-de
3. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10090825-dequjingli
4. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10090825-dequjingli-es-es
5. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10090825-dequjingli-fr-fr
6. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10090825-dequjingli-it-it
7. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10090825-dequjingli-ja-jp
8. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10090825-dequjingli-nl-nl
9. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10090825-dequjingli-tr-tr
10. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10090825-dequjingli-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-10090825
14. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10090825