NOVARTIS

(高级) 地区经理 -Renal

Job ID
REQ-10087465
Сен. 07, 2026
Китай
Доступно в: Русский | Deutsch | English | Español | Français | Italiano | 日本語 | Nederlands | Slovenščina | 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 требованиями и этичным образом FLM руководит, реализует и отслеживает стратегию и тактику бренда в своих регионах, делясь информацией на местах для повышения клиентов, вовлеченности и производительности.

About the Role

Major Accountabilities

~ Руководите и развивайте бизнес
~ Планируйте, адаптируйте и распространяйте эффективную стратегию для реализации, основанную на глубоком знании местной специфики, дополняя опыт и интуицию данными и идеями
~ Преобразование национальной стратегии и целей взаимодействия с клиентами в территориальные планы по достижению согласованных целей
~ Обеспечьте и улучшите точность таргетинга.
~ Обеспечение выполнения местных планов в соответствии со стратегией и контроль за достижением целей
~ Пропаганда критически важных процессов, необходимых для поддержки качества обслуживания клиентов и повышения вовлеченности и адаптации команды
~ Используйте доступные данные для повышения эффективности бизнеса и принятия решений в сложных и напряженных ситуациях с учетом рисков и последствий
~ Выступайте в качестве территориального оркестратора и работайте вместе с другими полевыми должностями для достижения результатов за счет высокоэффективной командной работы
~ Руководите командой
~ Обучайте членов команды с помощью выездов на места, подкрепленных данными и идеями
~ Coach for Impact благодаря отличному пониманию и ролевому моделированию модели продаж 6IBs
~ Коучинг по производительности, устанавливая ожидания в отношении подотчетности и обеспечивая последовательную и своевременную обратную связь для постоянного повышения производительности
~ Коуч по развитию через построение планов для поддержки роста и постоянного повышения производительности
~ Поддержка членов команды с помощью 1:1 и командных обсуждений, сосредоточенных на самостоятельном решении проблем
~ Поощряйте людей принимать адаптивные решения, чтобы обеспечить качество обслуживания клиентов
~ Продвигайте гибкое мышление для достижения правильного баланса между ориентацией на продукт и клиентский опыт.
~ Оптимизируйте существующие форумы для эффективного информирования о прогрессе и развития способностей и эффективности команды
~ Действуйте честно и добросовестно, обращаясь с отделами продаж и коллегами в прозрачной и уважительной манере с четкими намерениями. Сталкиваясь с этическими дилеммами, поступайте правильно и говорите, когда что-то кажется неправильным. Жить и руководить в соответствии с Кодексом этики Novartis.
~ Создание и внедрение позитивной командной культуры, соответствующей ценностям Novartis, путем моделирования желаемого поведения, создания психологически безопасного пространства для высказывания членов команды и поддержки командного и индивидуального благополучия
~ Обеспечить полное соответствие команды Кодексу этики компании «Новартис» и его соблюдение, а также обязательство соблюдать применимые политики и требования компании «Новартис»
~ Взаимодействие и выстраивание отношений с заинтересованными сторонами
~ Используйте данные и аналитические сведения (например, карты одноранговых сетей, информацию о клиентах) для выявления и приоритизации местных высокоприоритетных медицинских работников
~ Достижение критически важных коммерческих результатов для компании «Новартис» наряду с высоким уровнем защиты интересов и взаимодействия с клиентами
~ Расширение информационно-разъяснительной работы и взаимодействия с местными/региональными ключевыми лидерами общественного мнения, которые могут оказывать большое влияние на регион
~ Обеспечьте ценность для клиентов и пациентов
~ Обеспечьте совместную работу в соответствии с нормативными требованиями в рамках кросс-функциональных команд (например, Field Medical, Brand Support, Patient) для разработки и внедрения решений, направленных на удовлетворение неудовлетворенных потребностей.
~ Разработка, внедрение и мониторинг клиентоориентированного бизнес-плана в сотрудничестве с кросс-функциональными партнерами для оптимизации клиентского опыта
~ Обеспечьте полное использование ресурсов и возможностей Novartis для персонализации и взаимодействия с клиентами как в F2F, так и в виртуальных средах.

Key Performance Indicators

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

требованиями и этичным образом FLM руководит, реализует и отслеживает стратегию и тактику бренда в своих регионах, делясь информацией на местах для повышения клиентов, вовлеченности и производительности.

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
Nanjing (Jiangsu 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-10087465

(高级) 地区经理 -Renal

Apply to Job

Job ID
REQ-10087465

(高级) 地区经理 -Renal

Apply to Job

Source URL: *https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10087465-gaojidequjingli-renal-ru-ru*

List of links present in page

1. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10087465-gaojidequjingli-renal-de-de
2. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10087465-gaojidequjingli-renal
3. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10087465-gaojidequjingli-renal-es-es
4. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10087465-gaojidequjingli-renal-fr-fr
5. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10087465-gaojidequjingli-renal-it-it
6. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10087465-gaojidequjingli-renal-ja-jp
7. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10087465-gaojidequjingli-renal-nl-nl
8. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10087465-gaojidequjingli-renal-sl-si
9. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10087465-gaojidequjingli-renal-tr-tr
10. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10087465-gaojidequjingli-renal-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-10087465
14. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10087465