NOVARTIS

(高级) 大区经理

Job ID
REQ-10082947
июл 07, 2026
Китай
Disponible en: Français | Deutsch | English | Español | Italiano | 日本語 | Nederlands | Русский | Slovenščina | Türk | 中文

Сводка

Le directeur des ventes de deuxième ligne (SLM) stimule la performance des ventes en dirigeant une équipe de directeurs des ventes de première ligne (FLM) dans l'exécution d'expériences client personnalisées qui créent de la valeur et établissent Novartis comme un partenaire de choix. Ils sont responsables de la création et de la mise en œuvre de la stratégie nationale d'engagement des clients commerciaux d'une manière conforme et éthique. travailler de manière interfonctionnelle pour s'harmoniser avec les stratégies médicales et d'accès afin d'assurer une approche cohérente et collaborative. Grâce à l'acquisition de talents, au perfectionnement et à la planification de la relève, le SLM met sur pied des équipes diversifiées et de premier ordre, et il est chargé d'inculquer une culture d'intégrité. Ils jouent un rôle déterminant dans l'apport de changements organisationnels substantiels et durables

About the Role

Major Accountabilities

~ Diriger et développer l'entreprise
~ Élaborer, mettre en œuvre et surveiller un plan d'affaires national axé sur le client en collaboration avec les gestionnaires de plans d'affaires et les partenaires interfonctionnels afin d'optimiser l'expérience client.

Key Performance Indicators

Le directeur des ventes de deuxième ligne (SLM) stimule la performance des ventes en dirigeant une équipe de directeurs des ventes de première ligne (FLM) dans l'exécution d'expériences client personnalisées qui créent de la valeur et établissent Novartis comme un partenaire de choix. Ils sont responsables de la création et de la mise en œuvre de la stratégie nationale d'engagement des clients commerciaux d'une manière conforme et éthique. travailler de manière interfonctionnelle pour s'harmoniser avec les stratégies médicales et d'accès afin d'assurer une approche cohérente et collaborative. Grâce à l'acquisition de talents, au perfectionnement et à la planification de la relève, le SLM met sur pied des équipes diversifiées et de premier ordre, et il est chargé d'inculquer une culture d'intégrité. Ils jouent un rôle déterminant dans l'apport de changements organisationnels substantiels et durables

Work Experience

~NA

Skills

~Leadership
~Gestion
~Communication professionnelle
~Compétences d'influence
~Coaching
~Mentorat
~Gestion du changement
~Collaboration
~Travail d'équipe
~Compétences analytiques
~Compétences en résolution de problèmes
~Gestion de la complexité
~Littératie financière
~Secteur de la santé
~Excellence commerciale
~Éthique
~Conformité

Language

Anglais

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
Shenyang (Liaoning Province)
Company / Legal Entity
CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd
Functional Area
Продажи
Job Type
Full time
Employment Type
CDI (Responsable des ventes)
Shift Work
No

Job ID
REQ-10082947

(高级) 大区经理

Apply to Job

Job ID
REQ-10082947

(高级) 大区经理

Apply to Job

Source URL: *https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10082947-gaoji-daqujingli-fr-fr*

List of links present in page

1. https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10082947-gaoji-daqujingli-de-de
2. https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10082947-gaoji-daqujingli
3. https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10082947-gaoji-daqujingli-es-es
4. https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10082947-gaoji-daqujingli-it-it
5. https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10082947-gaoji-daqujingli-ja-jp
6. https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10082947-gaoji-daqujingli-nl-nl
7. https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10082947-gaoji-daqujingli-ru-ru
8. https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10082947-gaoji-daqujingli-sl-si
9. https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10082947-gaoji-daqujingli-tr-tr
10. https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10082947-gaoji-daqujingli-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-10082947
14. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10082947