

## (高级) 大区经理

Job ID

REQ-10084089

июл 22, 2026

Китай

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

### Сводка

Менеджер по продажам второй линии (SLM) повышает эффективность продаж, возглавляя команду менеджеров по продажам первой линии (FLM) в реализации индивидуального обслуживания клиентов, которое приносит пользу и делает Novartis предпочтительным партнером. Они несут ответственность за создание и реализацию Национальной стратегии взаимодействия с коммерческими клиентами в соответствии с нормативными требованиями и этическими нормами. Межфункциональная работа в соответствии со стратегиями медицинского обслуживания/доступа для обеспечения согласованного подхода и сотрудничества. SLM создает лучшие в своем классе, разнообразные команды путем привлечения талантов, развития и планирования преемственности, а также отвечает за внедрение культуры честности. Они играют важную роль в оказании существенного и устойчивого влияния на организационные изменения.

### About the Role

#### Major Accountabilities

~ Руководите и развивайте бизнес

~ Разработка, внедрение и мониторинг ориентированного на клиента национального бизнес-плана в сотрудничестве с FLM и кросс-функциональными партнерами для оптимизации качества обслуживания клиентов

#### Key Performance Indicators

Менеджер по продажам второй линии (SLM) повышает эффективность продаж, возглавляя команду менеджеров по продажам первой линии (FLM) в реализации индивидуального обслуживания клиентов, которое приносит пользу и делает Novartis предпочтительным партнером. Они несут ответственность за создание и реализацию Национальной стратегии взаимодействия с коммерческими клиентами в соответствии с нормативными требованиями и этическими нормами. Межфункциональная работа в соответствии со стратегиями медицинского обслуживания/доступа для обеспечения согласованного подхода и сотрудничества. SLM создает лучшие в своем классе, разнообразные команды путем привлечения талантов, развития и планирования преемственности, а также отвечает за внедрение культуры честности. Они играют важную роль в оказании существенного и устойчивого влияния на организационные изменения.

#### Work Experience

~NA

#### Skills

~Руководство

~Управление

~Профессиональная коммуникация

~Навыки влияния

~Тренерский

~Наставничество

~Управление изменениями

~Сотрудничество

~Командная работа

~Аналитические способности

~Навыки решения проблем

~Управление сложностью

~Финансовая грамотность

~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 \(PDF 30 MB\)](#)

International  
Business Unit  
General Management  
Место  
Китай  
Сайт  
Chengdu (Sichuan 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-10084089

**(高级 ) 大区经理**

[Apply to Job](#)  
Job ID  
REQ-10084089

**(高级 ) 大区经理**

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10084089-gaojidaqujingli-ru-ru>

**List of links present in page**

1. <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10084089-gaojidaqujingli-de-de>
2. <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10084089-gaojidaqujingli>
3. <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10084089-gaojidaqujingli-es-es>
4. <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10084089-gaojidaqujingli-fr-fr>
5. <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10084089-gaojidaqujingli-it-it>
6. <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10084089-gaojidaqujingli-ja-jp>
7. <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10084089-gaojidaqujingli-nl-nl>
8. <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10084089-gaojidaqujingli-sl-si>
9. <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10084089-gaojidaqujingli-tr-tr>
10. <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10084089-gaojidaqujingli-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](https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf)
13. [https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job\\_number=REQ-10084089](https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10084089)
14. [https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job\\_number=REQ-10084089](https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10084089)