

## (高级) 大区经理

Job ID

REQ-10084089

июл 22, 2026

Китай

Na voljo v: Slovenščina | [Deutsch](#) | [English](#) | [Español](#) | [Français](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Nederlands](#) | [Русский](#) | [Türk](#) | [中文](#)

### Сводка

Second Line Sales Manager (SLM) spodbuja prodajno uspešnost z vodenjem ekipe First Line Sales Managers (FLM) pri izvajanju prilagojenih uporabniških izkušenj, ki prinašajo vrednost in uveljavljajo Novartis kot izbranega partnerja. Odgovorni so za oblikovanje in izvajanje nacionalne strategije komercialnega sodelovanja s strankami na skladen in etičen način, navzkrižno funkcionalno usklajevanje z medicinskimi/dostopovnimi strategijami, da se zagotovi koheziven in sodelovalen pristop. SLM gradi najboljše in raznolike ekipe v svojem razredu s pridobivanjem talentov, razvojem in načrtovanjem nasledstva ter je odgovoren za spodbujanje kulture integritete. So ključnega pomena pri vplivanju na znatne, trajne organizacijske spremembe

### About the Role

#### Major Accountabilities

~ Vodite in širite podjetje

~ Razvijte, implementirajte in spremljajte nacionalni poslovni načrt, osredotočen na stranke, v sodelovanju s podjetjem FLM in medfunkcionalnimi partnerji za optimizacijo uporabniške izkušnje

#### Key Performance Indicators

Second Line Sales Manager (SLM) spodbuja prodajno uspešnost z vodenjem ekipe First Line Sales Managers (FLM) pri izvajanju prilagojenih uporabniških izkušenj, ki prinašajo vrednost in uveljavljajo Novartis kot izbranega partnerja. Odgovorni so za oblikovanje in izvajanje nacionalne strategije komercialnega sodelovanja s strankami na skladen in etičen način, navzkrižno funkcionalno usklajevanje z medicinskimi/dostopovnimi strategijami, da se zagotovi koheziven in sodelovalen pristop. SLM gradi najboljše in raznolike ekipe v svojem razredu s pridobivanjem talentov, razvojem in načrtovanjem nasledstva ter je odgovoren za spodbujanje kulture integritete. So ključnega pomena pri vplivanju na znatne, trajne organizacijske spremembe

#### Work Experience

~NA

#### Skills

~Vodstvo

~Menedžment

~Strokovno komuniciranje

~Vplivanje na spretnosti

~Coaching

~Mentorstvo

~Spremeni nadzor

~Sodelovanje

~Timsko delo

~Analitične spretnosti

~Spretnost reševanja problemov

~Upravljanje kompleksnosti

~Finančna pismenost

~Zdravstveni sektor

~Komerzialna 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

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  
Redni sodelavec (vodja prodaje)  
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-sl-si>

**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-ru-ru>
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)