NOVARTIS

(高级）地区经理 -Renal

Job ID
REQ-10087465
Сен. 07, 2026
Китай
Disponibile in: Italiano | Русский | Deutsch | English | Español | Français | 日本語 | Nederlands | Slovenščina | Türk | 中文

Сводка

Il First Line Sales Manager (FLM) guida le prestazioni di vendita guidando un team commerciale diversificato e coinvolgendo i principali stakeholder per promuovere esperienze personalizzate per i clienti e fornire valore. Reclutano, sviluppano, trattengono e istruiscono le persone per raggiungere con successo gli obiettivi strategici e commerciali del territorio. Instillano una cultura di alte prestazioni e responsabilità che ispira e motiva il team a eseguire la strategia e le tattiche del marchio incentrate sul cliente in modo conforme ed etico L'FLM guida, esegue e segue la strategia e le tattiche del marchio nelle loro regioni, condividendo informazioni sul campo al fine di guidare i clienti, il coinvolgimento e le prestazioni.

About the Role

Major Accountabilities

~ Guidare e far crescere l'azienda
~ Pianifica, adatta e comunica una strategia efficace per l'esecuzione basata su una profonda conoscenza locale, aumentando l'esperienza e l'istinto con dati e approfondimenti
~ Tradurre la strategia e gli obiettivi nazionali di coinvolgimento dei clienti in piani di implementazione territoriale per raggiungere gli obiettivi concordati
~ Garantisci e migliora l'accuratezza del targeting.
~ Garantire che i piani locali siano eseguiti in base alla strategia e al follow-up per determinare il raggiungimento degli obiettivi
~ Sostenere i processi critici necessari per supportare l'eccellenza dei clienti e promuovere il coinvolgimento e l'adozione del team
~ Sfrutta i dati disponibili per migliorare le prestazioni aziendali e aiutare il processo decisionale in situazioni complesse e ad alta pressione, considerando i rischi e l'impatto
~ Agire come orchestratore del territorio e collaborare con altre posizioni sul campo per ottenere risultati attraverso un lavoro di squadra ad alte prestazioni
~ Guidare il team
~ Istruire i membri del team attraverso visite sul campo, supportati da dati e approfondimenti
~ Coach for Impact attraverso un'eccellente comprensione e modellazione del modello di vendita dei 6IB
~ Coach for Performance stabilendo aspettative di responsabilità e fornendo feedback coerenti e tempestivi per migliorare continuamente le prestazioni
~ Coach for Development attraverso la costruzione di piani per supportare la crescita e migliorare continuamente le prestazioni
~ Supportare i membri del team attraverso discussioni 1:1 e di gruppo incentrate sulla risoluzione dei problemi autosufficienti
~ Incoraggiare le persone a prendere decisioni adattive per offrire l'esperienza del cliente
~ Promuovere una mentalità agile per raggiungere il giusto equilibrio tra il prodotto e l'esperienza del cliente
~ Ottimizza i forum consolidati per comunicare in modo efficace i progressi e sviluppare le capacità e l'efficacia del team
~ Agisci con integrità e onestà trattando i team di vendita e i colleghi in modo trasparente e rispettoso con un intento chiaro. Quando affronti dilemmi etici, fai la cosa giusta e parla quando le cose non sembrano giuste. Vivi e guida secondo il Codice Etico di Novartis.
~ Creare e incorporare una cultura di squadra positiva in linea con i valori di Novartis, modellando i comportamenti desiderati, creando uno spazio psicologicamente sicuro in cui i membri del team possano esprimersi e sostenendo il benessere del team e dell'individuo
~ Garantire il pieno allineamento del team e la titolarità del Codice Etico di Novartis e l'impegno a rispettare le politiche e i requisiti applicabili di Novartis
~ Coinvolgi e costruisci relazioni con gli stakeholder
~ Sfrutta i dati e le informazioni (ad es. mappe di rete peer, customer intelligence) per identificare e dare priorità agli operatori sanitari locali ad alta priorità
~ Promuovi risultati commerciali critici per Novartis insieme a livelli elevati di advocacy e coinvolgimento dei clienti
~ Aumentare l'advocacy e l'engagement con i Key Opinion Leader locali/regionali che possono avere un forte impatto regionale
~ Facilitare la distribuzione di valore a clienti e pazienti
~ Facilitare la collaborazione conforme all'interno di team interfunzionali (ad es. Field Medical, Brand, Patient support) per progettare e implementare soluzioni che rispondano a esigenze insoddisfatte.
~ Sviluppare, implementare e monitorare un business plan incentrato sul cliente in collaborazione con partner interfunzionali per ottimizzare l'esperienza del cliente
~ Garantire il pieno utilizzo delle risorse e delle capacità di Novartis per personalizzare e interagire con i clienti sia in ambienti F2F che virtuali

Key Performance Indicators

Il First Line Sales Manager (FLM) guida le prestazioni di vendita guidando un team commerciale diversificato e coinvolgendo i principali stakeholder per promuovere esperienze personalizzate per i clienti e fornire valore. Reclutano, sviluppano, trattengono e istruiscono le persone per raggiungere con successo gli obiettivi strategici e commerciali del territorio. Instillano una cultura di alte prestazioni e responsabilità che ispira e motiva il team a eseguire la strategia e le tattiche del marchio incentrate sul cliente in modo conforme ed etico LFLM guida, esegue e segue la strategia e le tattiche del marchio nelle loro regioni, condividendo informazioni sul campo al fine di guidare i clienti, il coinvolgimento e le prestazioni.

Work Experience

~NA

Skills

~Leadership
~Gestione
~Comunicazione professionale

~Allenamento
~Tutoraggio
~Gestione delle modifiche
~Collaborazione
~Lavoro di gruppo
~Abilità analitica
~Capacità di problem solving
~Gestione della complessità
~Settore Sanitario
~Eccellenza Commerciale
~Etica
~Conformità

Language

Inglese

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
Regolare (Direttore Vendite)
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/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10087465-gaojidequjingli-renal-it-it*

List of links present in page

1. https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10087465-gaojidequjingli-renal-ru-ru
2. https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10087465-gaojidequjingli-renal-de-de
3. https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10087465-gaojidequjingli-renal
4. https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10087465-gaojidequjingli-renal-es-es
5. https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10087465-gaojidequjingli-renal-fr-fr
6. https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10087465-gaojidequjingli-renal-ja-jp
7. https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10087465-gaojidequjingli-renal-nl-nl
8. https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10087465-gaojidequjingli-renal-sl-si
9. https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10087465-gaojidequjingli-renal-tr-tr
10. https://novartis.ru/kr-ko/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