NOVARTIS

(高级/资深) 地区经理

Job ID
REQ-10091438
Ноя. 01, 2026
Китай
Beschikbaar binnen: Nederlands | Deutsch | English | Español | Français | Italiano | 日本語 | Русский | Slovenščina | Türk | 中文

Сводка

De First Line Sales Manager (FLM) stimuleert de verkoopprestaties door leiding te geven aan een divers commercieel team en samen te werken met belangrijke belanghebbenden om op maat gemaakte klantervaringen te stimuleren en waarde te leveren. Ze werven, ontwikkelen, behouden en coachen individuen om met succes strategische en commerciële doelstellingen te realiseren. Ze zorgen voor een cultuur van hoge prestaties en verantwoordelijkheid die het team inspireert en motiveert om klantgerichte merkstrategie en -tactieken op een conforme en ethische manier uit te voeren De FLM leidt, voert uit en volgt de merkstrategie en -tactieken in hun regio's op, waarbij veldinzichten worden gedeeld om klant-, betrokkenheid en prestaties te stimuleren.

About the Role

Major Accountabilities

~ Leid en laat het bedrijf groeien
~ Plan, pas aan en communiceer een effectieve strategie voor uitvoering op basis van diepgaande lokale kennis, waarbij ervaring en instinct worden uitgebreid met gegevens en inzichten
~ Vertaal de nationale strategie en doelstellingen voor klantbetrokkenheid naar implementatieplannen voor het gebied om overeengekomen doelen te bereiken
~ Zorg voor en verbeter de nauwkeurigheid van de targeting.
~ Ervoor zorgen dat lokale plannen worden uitgevoerd volgens de strategie en follow-up om te bepalen of de doelen worden bereikt
~ Pleiten voor kritieke processen die nodig zijn om de uitmuntendheid van de klant te ondersteunen en de betrokkenheid en acceptatie van het team te stimuleren
~ Maak gebruik van beschikbare gegevens om de bedrijfsprestaties te verbeteren en de besluitvorming te ondersteunen in complexe situaties met hoge druk, rekening houdend met risico's en impact
~ Fungeren als territoriumorkestrator en samenwerken met andere veldfuncties om resultaten te bereiken door middel van hoogwaardig teamwerk
~ Leid het team
~ Teamleden coachen tijdens veldbezoeken, ondersteund door data en inzichten
~ Coach for Impact door uitstekend begrip en rolmodellering van het 6IBs Selling Model
~ Coach for Performance door verantwoordingsverwachtingen vast te stellen en consistente, tijdige feedback te geven om de prestaties voortdurend te verbeteren
~ Coach voor ontwikkeling door het opstellen van plannen om groei te ondersteunen en de prestaties voortdurend te verbeteren
~ Ondersteun teamleden door middel van 1:1 en teamdiscussies gericht op zelfredzame probleemoplossing
~ Moedig individuen aan om adaptieve beslissingen te nemen om de klantervaring te leveren
~ Bevorder een agile mindset om de juiste balans te bereiken tussen product- en klantervaringsfocus
~ Optimaliseer gevestigde forums om effectief over de voortgang te communiceren en teamcapaciteiten en effectiviteit te ontwikkelen
~ Handel integer en eerlijk door verkoopteams en collega's op een transparante en respectvolle manier te behandelen met een duidelijke bedoeling. Als je voor ethische dilemma's staat, doe dan het juiste en spreek je uit als dingen niet goed lijken. Live en geleid door Novartis Code of Ethics.
~ Creëer en veranker een positieve teamcultuur die is afgestemd op de waarden van Novartis door gewenst gedrag te modelleren, een psychologisch veilige ruimte te creëren voor teamleden om zich uit te spreken en het welzijn van het team en het individu te ondersteunen
~ Zorgen voor volledige afstemming van het team op en eigenaarschap van de Novartis Code of Ethics en toewijding om te voldoen aan het toepasselijke beleid en de vereisten van Novartis
~ Betrek en bouw relaties met belanghebbenden op
~ Maak gebruik van gegevens en inzichten (bijv. netwerkkaarten van collega's, klantinformatie) om lokale HCP's met hoge prioriteit te identificeren en te prioriteren
~ Stimuleer cruciale commerciële resultaten voor Novartis, naast een hoge mate van belangenbehartiging en betrokkenheid van klanten
~ Vergroot de belangenbehartiging en betrokkenheid bij lokale/regionale Key Opinion Leaders die een grote regionale impact kunnen hebben
~ Faciliteer de levering van waarde aan klanten en patiënten
~ Faciliteer conforme samenwerking binnen cross-functionele teams (bijv. Field Medical, Brand, Patient Support) om oplossingen te ontwerpen en te implementeren die tegemoetkomen aan onvervulde behoeften.
~ Ontwikkelen, implementeren en bewaken van een klantgericht businessplan in samenwerking met cross-functionele partners om de klantervaring te optimaliseren
~ Zorg voor volledig gebruik van de middelen en mogelijkheden van Novartis om klanten te personaliseren en met hen in contact te komen in zowel F2F- als virtuele omgevingen

Key Performance Indicators

De First Line Sales Manager (FLM) stimuleert de verkoopprestaties door leiding te geven aan een divers commercieel team en samen te werken met belangrijke belanghebbenden om op maat gemaakte klantervaringen te stimuleren en waarde te leveren. Ze werven, ontwikkelen, behouden en coachen individuen om met succes strategische en commerciële doelstellingen te realiseren. Ze zorgen voor een cultuur van hoge prestaties en verantwoordelijkheid die het team inspireert en motiveert om klantgerichte merkstrategie en -tactieken op een conforme en ethische manier uit te voeren De FLM leidt, voert uit en volgt de merkstrategie en -tactieken in hun regios op, waarbij veldinzichten worden gedeeld om klant-, betrokkenheid en prestaties te stimuleren.

Work Experience

~NA

Skills

~Leiderschap

~Beheer
~Professionele communicatie
~Coaching
~Mentorschap
~Verander management
~Samenwerking
~Teamwerk
~Analytisch vermogen
~Probleemoplossend vermogen
~Beheer van complexiteit
~Gezondheidszorg
~Commerciële uitmuntendheid
~Ethiek
~Naleving

Language

Engels

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
Wuxi (Jiangsu Province)
Company / Legal Entity
CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd
Functional Area
Продажи
Job Type
Full time
Employment Type
Regelmatig (Verkoopmanager)
Shift Work
No

Job ID
REQ-10091438

(高级/资深) 地区经理

Apply to Job
Job ID
REQ-10091438

(高级/资深) 地区经理

Apply to Job

Source URL: *https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10091438-gaojizishendequjingli-nl-nl*

List of links present in page

1. https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10091438-gaojizishendequjingli-de-de
2. https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10091438-gaojizishendequjingli
3. https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10091438-gaojizishendequjingli-es-es
4. https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10091438-gaojizishendequjingli-fr-fr
5. https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10091438-gaojizishendequjingli-it-it
6. https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10091438-gaojizishendequjingli-ja-jp
7. https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10091438-gaojizishendequjingli-ru-ru
8. https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10091438-gaojizishendequjingli-sl-si
9. https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10091438-gaojizishendequjingli-tr-tr
10. https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10091438-gaojizishendequjingli-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-10091438
14. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10091438