

## (高级) 地区经理

Job ID  
REQ-10073946  
мар 26, 2026  
Китай

### Сводка

Менеджер по продажам первой линии (FLM) повышает эффективность продаж, возглавляя разнообразную коммерческую команду и взаимодействуя с ключевыми заинтересованными сторонами для обеспечения индивидуального обслуживания клиентов и создания ценности. Они нанимают, развивают, удерживают и обучают людей для успешного достижения стратегических и коммерческих целей. Они прививают культуру высокой производительности и ответственности, которая вдохновляет и мотивирует команду на реализацию стратегии и тактики бренда, ориентированных на клиента, в соответствии с нормативными требованиями и этическим образом. Руководители FLM реализуют и отслеживают стратегию и тактику бренда в своих регионах, делясь информацией о местах для повышения вовлеченности клиентов и повышения производительности.

### About the Role

#### Major Accountabilities

~ Руководите и развивайте бизнес

#### Key Performance Indicators

~ Заполняется на местном уровне в соответствии с рекомендациями, которые будут следовать за результатами Совета по управлению эффективностью взаимодействия на местах IMI.

#### Work Experience

~NA

#### Skills

~Руководство  
~Управление  
~Профессиональная коммуникация  
~Тренерский  
~Наставничество  
~Управление изменениями  
~Сотрудничество  
~Командная работа  
~Аналитические способности  
~Навыки решения проблем  
~Управление сложностью  
~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 \(PDF 30 MB\)](#)

#### Дивизион

International  
Business Unit

Sales

Место

Китай

Сайт

Guangzhou (Guangdong Province)

Company / Legal Entity

CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd

Alternative Location 1

Foshan (Guangdong Province), Китай

Functional Area  
Продажи  
Job Type  
Full time  
Employment Type  
Regular (Sales Manager)  
Shift Work  
No

Job ID  
REQ-10073946

**(高级) 地区经理**

[Apply to Job](#)  
Job ID  
REQ-10073946

**(高级) 地区经理**

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://novartis.ru/ru-ru/careers/career-search/job/details/req-10073946-gaojidequjingli-ru-ru>

**List of links present in page**

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. [https://www.novartis.com/sites/novartis\\_com/files/novartis-life-handbook.pdf](https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf)
3. [https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job\\_number=REQ-10073946](https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10073946)
4. [https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job\\_number=REQ-10073946](https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10073946)