

## (高级) 地区经理

Job ID  
REQ-10070852  
фев 03, 2026  
Китай

### Сводка

Der First Line Sales Manager (FLM) steigert die Vertriebsleistung, indem er ein vielfältiges Vertriebsteam leitet und mit wichtigen Stakeholdern zusammenarbeitet, um maßgeschneiderte Kundenerlebnisse zu schaffen und einen Mehrwert zu schaffen. Sie rekrutieren, entwickeln, binden und coachen Mitarbeiter, um strategische und kommerzielle Gebietsziele erfolgreich zu erreichen. Sie vermitteln eine Kultur der hohen Leistung und Verantwortlichkeit, die das Team inspiriert und motiviert, kundenorientierte Markenstrategien und -taktiken auf konforme und ethische Weise umzusetzen. Die FLM-Leiter setzen die Markenstrategie und -taktik in ihren Regionen um und verfolgen sie und teilen Erkenntnisse vor Ort, um die Kundenbindung und -leistung zu steigern.

### About the Role

#### Major Accountabilities

~ Führen und Erweitern des Unternehmens

#### Key Performance Indicators

~Zu befüllen auf lokaler Ebene, basierend auf den Leitlinien, die sich aus den Ergebnissen des IMI Field Engagement Performance Management Council ergeben werden.

#### Work Experience

~NA

#### Skills

~Leitung  
~Management  
~Professionelle Kommunikation  
~Coaching  
~Mentoring  
~Veränderungsmanagement  
~Zusammenarbeit  
~Teamarbeit  
~Analytische Fähigkeiten  
~Problemlösungsfähigkeiten  
~Komplexitätsmanagement  
~Gesundheitswesen  
~Kommerzielle Exzellenz  
~Ethik  
~Beachtung

#### Language

Englisch

**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  
Lanzhou (Gansu Province)  
Company / Legal Entity  
CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd  
Functional Area  
Продажи  
Job Type

Full time  
Employment Type  
Regulär (Außendienstleiter\*in)  
Shift Work  
No

Job ID  
REQ-10070852

**(高级) 地区经理**

[Apply to Job](#)

Job ID  
REQ-10070852

**(高级) 地区经理**

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10070852-gaojidequjingli-de-de>

**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-10070852](https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10070852)
4. [https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job\\_number=REQ-10070852](https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10070852)