

## (高级) 医药代表 / (资深) 产品专员

Job ID  
REQ-10075259  
апр 01, 2026  
Китай

### Сводка

El gerente de ventas de primera línea (FLM) impulsa el rendimiento de las ventas al liderar un equipo comercial diverso y comprometerse con las partes interesadas clave para impulsar experiencias personalizadas para los clientes y ofrecer valor. Reclutan, desarrollan, retienen y entrenan a las personas para cumplir con éxito los objetivos estratégicos y comerciales del territorio. Inculcan una cultura de alto rendimiento y responsabilidad que inspira y motiva al equipo a ejecutar la estrategia y las tácticas de marca centradas en el cliente de una manera ética y conforme. Los líderes de FLM ejecutan y hacen un seguimiento de la estrategia y las tácticas de marca en sus regiones, compartiendo información sobre el terreno para impulsar el compromiso y el rendimiento de los clientes.

### About the Role

#### Major Accountabilities

~ Liderar y hacer crecer el negocio

#### Key Performance Indicators

~ Se completará a nivel local, sobre la base de la orientación que se derivará de los resultados del Consejo de Gestión del Desempeño de la Participación sobre el Terreno del IMI.

#### Work Experience

~NA

#### Skills

~Liderazgo  
~Administración  
~Comunicación Profesional  
~Coaching  
~Tutoría  
~Gestión del cambio  
~Colaboración  
~Trabajo en equipo  
~Habilidad analítica  
~Habilidades de resolución de problemas  
~Gestión de la complejidad  
~Sector Sanitario  
~Excelencia Comercial  
~Ética  
~Conformidad

#### Language

Inglés

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

Full time  
Employment Type  
Regular (Ventas)  
Shift Work  
No

Job ID  
REQ-10075259

**(高级) 医药代表 / (资深) 产品专员**

[Apply to Job](#)

Job ID  
REQ-10075259

**(高级) 医药代表 / (资深) 产品专员**

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10075259-gaojijiyadaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-es-es>

**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-10075259](https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10075259)
4. [https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job\\_number=REQ-10075259](https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10075259)