

Area Director

Job ID
REQ-10080011
Июн. 25, 2026
Китай

Сводка

Verantwortlich für die Leitung der Vertriebsfunktion oder erfahrene Manager mit direkter Verantwortung für die Verkaufsziele für die Organisation. Verwaltet die täglichen operativen Aspekte der Vertriebsfunktion in einem großen Land und leitet das Vertriebsteam. Verantwortlich für die Lieferung von Umsatzzielen und Marktanteilen für den Geschäftsbereich oder verantwortlich für den Vertrieb für ein definiertes Produkt (e) in einer Region.

About the Role

Major Accountabilities

- ~ Entwirft u. implementiert mit dem Team Strategien u. Business-Pläne zum Erreichen d. Vertriebsziele von Vertriebsorganisation bzw. Produkt, wie vorgegeben.
- ~ Definiert und fördert die Implementierung innovativer Strategien rund um Digital Selling, Remote Selling und sonstiger neuer Vertriebsarten.
- ~ Leitet das Vertriebsteam effektiv durch Teilnahme an Auswahl, Schulung und Entwicklung sowie Bindung und Management von Talenten des Vertriebsteams. Hält regelmäßige Schulungen ab, um die Entwicklung d. Vertriebsteams sicherzustellen. Coachen und Anleiten desselben nach Bedarf. Betreibt Zielvorgaben- und Anreizanalyse für die Mitarbeiter.
- ~ Aneignen des Vertriebskräfte-CRMs, Anreizsystems usw.
- ~ Stellt Budgets und Umsatzquoten auf. Bewertet nationale Vertriebsmaterialien und Ressourcenverteilung in der Vertriebsorg. kritisch
- ~ Stellt sicher, dass Informationen ordnungsgemäß an die respektive Vertriebsorg. verteilt werden
- ~ Etabliert und pflegt Beziehungen zu Key-Accounts/Kliniken/ Kunden nach Bedarf. Liaisons mit internen und externen Partnern nach Bedarf.
- ~ Arbeitet mit funktionsübergreif. Teams, um Marktchancen zu analysieren und Launch-Modelle vorzuschlagen. Berät die Geschäftsleitung betreffs Verbrauchertrends/Feedback/Marktlage usw.
- ~ Überwacht, leitet u. motiviert die Gebietsvertriebsorganisation durch Synergisieren von Vertrieb, Marketing, Medizinfragen, Rechtsfragen, Vertriebsadministration u. -schulungsteam auf lokaler Ebene, um die effektive Umsetzung des Business-Plans sicherzustellen. Vermittlung von Best Practices weltweit im Austausch mit anderen Teams. Kooperiert mit dem Effektivitätsteam der kaufmänn. und vertriebl. Kräfte, um die gewünschten Resultate zu erzielen.
- ~ Arbeit an Zusatzprojekten zum Erreichen d. Vertriebsziele. Befördert und leitet in manchen Fällen die kaufmänn. Prozesse für den Launch neuer Marken.
- ~ Stellt sicher, dass in der Vertriebsorgan. alle Novartis-Richtlinien befolgt werden. Stellt ein hohes Maß an Unternehmensführung und -Compliance sicher. Pflegt eine Teamkultur im Einklang mit den Werten und Verhaltensrichtlinien von Novartis.
- ~ Meldung von technischen Beschwerden / unerwünschten Ereignissen / Sonderfallszenarien im Zusammenhang mit Novartis-Produkten innerhalb von 24 Stunden nach Erhalt
- ~ Verteilung von Vermarktungsmustern (falls zutreffend)

Key Performance Indicators

- ~ Erreichen von Vertriebslös- und Marktanteilszielen nach Plan
- ~ CRM-KPIs
- ~ Unkosten- und Budgetwartung
- ~ Entwicklung und Motivierung des Vertriebsteams
- ~ Compliance: Rechtliches und Novartis-Richtlinien

Work Experience

- ~ Umfangreiche Erfahrung in Vertriebsmanagement und Marketing
- ~ Umfassende Erfahrung im Vertrieb von Arzneimitteln, pharmazeutische Industrie
- ~ Tiefes Verständnis der Positionen der Wettbewerber und der Wirtschaftlichkeit der Pharmaprodukte

Skills

- ~ Cad (Computer-Aided Design)
- ~ Computerleistung
- ~ Delegation
- ~ Unternehmensvertrieb
- ~ Außendienst
- ~ Leistungsmanagement
- ~ Produktpositionierung
- ~ Regionaler Vertrieb
- ~ Umsatz
- ~ Vertriebsmanagement
- ~ Verkaufsprozess
- ~ Vertriebsstrategie
- ~ Salesforce Crm
- ~ Verkaufsfähigkeiten
- ~ Personalmanagement (WFM)

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

General Management

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

Regulär (Außendienstleiter*in)

Shift Work

No

Job ID

REQ-10080011

Area Director

[Apply to Job](#)

Job ID

REQ-10080011

Area Director

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10080011-area-director-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
3. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10080011

4. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10080011