

Area Director

Job ID
REQ-10080011
Июн. 25, 2026
Китай

Сводка

Responsable de liderar la función de ventas o gerentes experimentados con responsabilidad directa por los objetivos de ventas para la organización. Gestiona los aspectos operativos diarios de la función de ventas en un país grande y lidera el equipo de ventas. Responsable de la entrega de los objetivos de ventas y la cuota de mercado para el área de negocio o responsable de las ventas de un producto definido (s) en una región.

About the Role

Major Accountabilities

- ~ Diseña e implementa, con el equipo, estrategias y un plan de negocios para alcanzar el objetivo de ventas de la organización de ventas/el producto definido.
- ~ Define y permite la implementación de estrategias innovadoras sobre venta digital, venta remota u otros métodos de venta innovadores.
- ~ Dirige el equipo de ventas de forma efectiva, participando en la selección, capacitación y desarrollo, retención y gestión de talentos del equipo de ventas. Conducir capacit. regular. para aseg. el desarrollo del equipo de vtas.; entrenar y orientar al equ. de vtas., según la necesid. Conducir análisis de objetivos e iniciativas para los colaboradores.
- ~ Posee el CRM de la fuerza de vtas., sist.de incen., etc.
- ~ Permitir cotizaciones de presup. y ventas; revisar críticamente los materiales de venta del país y la asign. de recursos en la org. de ventas
- ~ Asegurarse que la información se disemine correctamente a la organización de ventas correspondiente
- ~ Establecer y mantener relaciones con cuentas clave/hospitales/clientes, según la necesidad. Vínculo con socios internos y externos, según la necesidad.
- ~ Trabajar con equipos multifuncionales para analizar oportunidades de mercado y proponer modelos de lanzamiento. Asesorar a los jefes de negoc. sobre tendenc./coment./mercados de consum., etc.
- ~ Supervisar, dirigir y motivar a la organiz. de ventas del área, catalizando de forma efectiva asuntos de ventas, marketing, médico, gobierno, locales, equipos de administr. de ventas y de capacit. de ventas, para asegurar la ejecución efectiva del plan de negocios. Compartir y propagar las mejores prácticas en todo el mundo, con otros equipos. Colaborar con el equipo comercial y de la fuerza de ventas para alcanzar los resultados deseados.
- ~ Trabajar en proyectos adicionales para alcanzar objet. de venta. En algunos casos, conducir y dirigir los procesos comerciales para el lanzam. de marcas.
- ~ Asegurar que todas las pautas de Novartis se sigan correctamente en la organización de ventas. Asegurar un alto nivel de gobierno y cumplimiento corporativo. Crear y fomentar una cultura de equipo que se alinee con los valores y comport. de Novartis.
- ~ Notificación de quejas técnicas / eventos adversos / escenarios de casos especiales relacionados con los productos Novartis dentro de las 24 horas posteriores a la recepción
- ~ Distribución de muestras de comercialización (cuando proceda)

Key Performance Indicators

- ~Alcanzar objet. de ingreso de vtas. y partic. en el merc. en rel. al plan
- ~KPIs de CRM
- ~Mantenim. de Gastos y Presupuestos
- ~Desarrollo y Motivación del equipo de ventas
- ~Cumplimiento de las Pautas legales y de Novartis

Work Experience

- ~Experiencia en gestión de ventas y marketing a gran escala
- ~Amplia experiencia de primera línea en ventas farmacéuticas, industria farmacéutica
- ~Conocimiento profundo de las posiciones de la competencia y de la economía de los productos farmacéuticos.

Skills

- ~CAD (Diseño Asistido por Ordenador)
- ~Rendimiento de la computadora
- ~Delegación
- ~Ventas empresariales
- ~Ventas de campo
- ~Gestión del rendimiento
- ~Posicionamiento del producto
- ~Ventas Regionales
- ~Ventas
- ~Gestión de Ventas
- ~Proceso de venta
- ~Estrategia de Ventas
- ~Salesforce Crm
- ~Habilidades de venta
- ~Gestión de la fuerza laboral (Wfm)

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

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

Regular (Gerente de Ventas)

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-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
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