Area Director

Job ID
REQ-10080011
Июн. 25, 2026
Китай

Сводка

Responsable de la direction de la fonction de vente ou des gestionnaires expérimentés ayant une responsabilité directe pour les objectifs de vente de l'organisation. Gère les aspects opérationnels quotidiens de la fonction de vente dans un grand pays et dirige l'équipe de vente. Responsable de la livraison des objectifs de vente et de la part de marché pour le secteur d'activité ou responsable des ventes pour un ou plusieurs produits définis dans une région.

About the Role

Major Accountabilities

~ Conçoit et met en œuvre avec l'équipe, des stratégies et un plan d'affaires pour atteindre l'objectif de vente de l'organisation de vente / produit défini.
~ Définit et permet la mise en œuvre de stratégies innovantes en matière de vente numérique, de vente à distance ou d'autres méthodes de vente innovantes
~ Diriger efficacement l'équipe de vente en participant à la sélection, la formation et le développement, la rétention et la gestion des talents de l'équipe de vente. Organiser des formations régulières pour développer l'équipe de vente ; coacher et orienter l'équipe de vente si nécessaire. Mener une analyse des objectifs et incitations pour les associés.
~ Avoir la force de vente CRM, système d'incitation, etc.
~ Fixer des budgets et quotas de vente ; étudier avec soin les supports de vente du pays et l'affectation des ressources dans le réseau de vente
~ Veiller à ce que l'information soit correctement diffusée à l'organisation commerciale concernée
~ Établir et maintenir des relations avec les grands comptes/les hôpitaux/les clients selon les besoins. Liaison avec les partenaires internes et externes au besoin.
~ Travailler avec des équipes polyvalentes pour analyser les offres du marché et définir des modèles de lancement. Informer les chefs sur les tendances de consommation/réactions/marché, etc.
~ Monitor, lead and motivate area sales organization by effectively synergizing local sales, marketing, medical, government affairs, sales administration and sales training team to ensure effective execution of business plan. Partager et propager les meilleures pratiques par le monde, avec d'autres équipes. Collaborer avec l'équipe commerciale et d'efficacité de la force de vente pour obtenir les résultats souhaités.
~ Mener des projets annexes pour réaliser les objectifs de vente. Parfois, diriger et mener les processus commerciaux du lancement des marques.
~ S'assurer que toutes les directives de Novartis sont dûment suivies dans l'organisation de vente. Assurer un haut niveau de gouvernance d'entreprise et de conformité. Créer et cultiver un esprit d'équipe conforme aux valeurs et aux pratiques de Novartis.
~ Déclaration des plaintes techniques / événements indésirables / scénarios de cas particuliers liés aux produits Novartis dans les 24 heures suivant leur réception
~ Distribution d'échantillons de commercialisation (le cas échéant)

Key Performance Indicators

~Objectifs de chiffre daffaires et de part de marché atteints vs plan
~ CRM KPI
~Dépenses et maintien du budget
~Développement et motivation de léquipe de vente
~Respect des directives juridiques de Novartis

Work Experience

~Expérience en gestion des ventes et marketing à grande échelle
~Grande expérience de première ligne dans la vente de produits pharmaceutiques, dans l'industrie pharmaceutique.
~Compréhension approfondie des positions des concurrents et de l'économie des produits pharmaceutiques

Skills

~CAO (Conception Assistée par Ordinateur)
~Performances de l'ordinateur
~Délégation
~Ventes aux entreprises
~Ventes sur le terrain
~Gestion de la performance
~Positionnement du produit
~Ventes régionales
~Ventes
~Gestion des ventes
~Processus de vente
~Stratégie de vente
~Interface client client (CRM) Salesforce
~Compétences de vente
~Gestion de la main-d'œuvre (Wfm)

Language

Anglais

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
CDI (Responsable des ventes)
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-fr-fr*

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