

## Area Director

Job ID  
REQ-10080011  
Июн. 25, 2026  
Китай

### Сводка

Responsabile della guida della funzione di vendita o manager esperti con responsabilità diretta per gli obiettivi di vendita per l'organizzazione. Gestisce gli aspetti operativi quotidiani della funzione di vendita in un grande paese e guida il team di vendita. Responsabile della consegna degli obiettivi di vendita e della quota di mercato per l'area di business o responsabile delle vendite per uno o più prodotti definiti in una regione.

### About the Role

#### Major Accountabilities

- ~ Progetta e implementa con il team, le strategie e il piano aziendale per raggiungere l'obiettivo di vendita dell'organizzazione/del prodotto di vendita definiti.
- ~ Definisce e facilita l'implementazione di strategie innovative riguardanti la vendita digitale, la vendita remota o altri metodi di vendita innovativi.
- ~ Dirigere efficacemente il team di vendita partecipando alla selezione, formazione e sviluppo, fidelizzazione e gestione dei talenti del team. Condurre regolari corsi di formazione per lo sviluppo del team di vendita; istruire e guidare il team vendite secondo necessità. Condurre analisi target e incentive per i collaboratori.
- ~ Gestire il CRM forza vendita, l'incentivazione ecc.
- ~ Stabilire budget e quote di vendita; rivedere criticamente i materiali di vendita per il paese e allocazione delle risorse nell'org di vendita
- ~ Garantire che le informazioni siano divulgate correttamente alla rispettiva organizzazione di vendita
- ~ Stabilire e mantenere relazioni con clienti/ ospedali /clienti chiave secondo necessità. Collegamento con partner interni ed esterni, se necessario.
- ~ Collaborare con team interfunzionali per analizzare le opportunità di mercato e proporre modelli di lancio. Consigliare i responsabili su andamento/feedback/mercato consumatori, ecc.
- ~ 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. Condividi e diffondi le migliori pratiche in tutto il mondo, con altri team. Collaborare con il team di efficacia della forza commerciale e di vendita per ottenere i risultati desiderati.
- ~ Lavorare su altri progetti per conseguire obiettivi di vendita. In alcuni casi, guidare e dirigere i processi commerciali per il lancio di marchi.
- ~ Assicurarsi che tutte le linee guida Novartis siano ben rispettate nell'organizzazione vendite. Garantire un alto livello di governance aziendale e conformità. Costruire e promuovere una cultura di team allineata ai valori e ai comportamenti Novartis.
- ~ Segnalazione di reclami tecnici / eventi avversi / scenari di casi speciali relativi ai prodotti Novartis entro 24 ore dal ricevimento
- ~ Distribuzione di campioni di marketing (se del caso)

#### Key Performance Indicators

- ~ Conseguimento dei ricavi di vendita e quota di mercato rispetto al piano
- ~ KPI CRM
- ~ Spese e mantenimento del budget
- ~ Sviluppo e motivazione del team di vendita
- ~ Conformità alle linee guida legali e Novartis

#### Work Experience

- ~ Esperienza di gestione delle vendite e di marketing su larga scala
- ~ Ampia esperienza in prima linea nelle vendite farmaceutiche, industria farmaceutica
- ~ Profonda comprensione delle posizioni dei concorrenti e dell'economia dei prodotti farmaceutici

#### Skills

- ~ Cad (Computer-Aided Design)
- ~ Prestazioni del computer
- ~ Delegazione
- ~ Vendite aziendali
- ~ Vendite sul campo
- ~ Gestione delle prestazioni
- ~ Posizionamento del prodotto
- ~ Vendite regionali
- ~ Vendite
- ~ Gestione delle vendite
- ~ Processo di vendita
- ~ Strategia di vendita
- ~ Salesforce Crm
- ~ Abilità di vendita
- ~ Gestione della forza lavoro (Wfm)

#### Language

Inglese

**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  
Regolare (Direttore Vendite)  
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-it-it>

#### **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-10080011](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](https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10080011)