

## Area Director

Job ID  
REQ-10080011  
Июн. 25, 2026  
Китай

### Сводка

組織の販売目標に対して直接説明責任を持つセールス機能または経験豊富なマネージャを率いる責任を負います。大規模な国全体での販売機能の日常業務を管理し、営業チームをリードします。事業領域の販売目標と市場シェアの提供、または地域で定義された製品の販売を担当する。

### About the Role

#### Major Accountabilities

- ~ 定義された販売組織/製品の販売目標を達成するために、チーム、戦略、ビジネスプランを設計・実装。
- ~ デジタル販売、リモート販売、または他の革新的販売方法の革新的な戦略を定義し、実装を可能にします。
- ~ 営業チームの選択、トレーニングと育成、定着と人材管理に参加することで、効果的に営業チームをリード。営業チームの育成を確実に定期的なトレーニング実施; 必要に応じて営業チームをコーチング・指導します。仲間の目標とインセンティブの分析を行います。
- ~ 営業チームのCRM、インセンティブシステムなどを所有。
- ~ 予算と販売ノルマの設定; 国別の販売資料と販売組織内のリソース配分を批判的に検討
- ~ 各営業組織への情報発信が適切にされていることを確認
- ~ 必要に応じて主要な取引/病院/顧客との関係を構築・維持。必要に応じて社内外のパートナーと連絡を取る。
- ~ クロス部門チームと協力して市場機会を分析し、ローンチモデルを提案。消費者のトレンド/フィードバック/市場などについて事業長にアドバイスします。
- ~ 事業計画を効果的に遂行するため、地域の営業、マーケティング、医療、行政、営業管理、営業研修チームを効果的に連携させることで、エリア営業組織を監視・リード、モチベーションを高めます。他のチームとのベストプラクティスの共有と普及。望む結果達成のため、商業および営業力効率化チームと協力します。
- ~ 売上目標達成のため追加プロジェクトに取り組みます。場合によっては、ブランド立ち上げのための商業プロセスを推進し、リードします。
- ~ ノバルティスのすべてのガイドラインが営業組織内で適切に守られていることを確認。高いレベルで企業統治と法令遵守を確保します。ノバルティスの価値観や行動に沿ったチーム文化を構築・育成します。
- ~ 受領後24時間以内にノバルティス製品に関連する技術的苦情/有害事象/特殊事例の報告
- ~ マーケティングサンプルの配布(該当する場合)

#### Key Performance Indicators

- ~ 売上高と市場シェア目標対計画の達成
- ~ CRM KPI
- ~ 経費と予算の維持管理
- ~ 営業チーム育成とモチベーション
- ~ 法律およびノバルティスガイドラインの遵守

#### Work Experience

- ~ 大規模な販売管理・マーケティング経験
- ~ 医薬品の営業、製薬業界における豊富なフロントライン経験
- ~ 競合他社のポジションと製薬会社の製品経済に関する深い理解

#### Skills

- ~ CAD(コンピュータ支援設計)
- ~ コンピュータのパフォーマンス
- ~ 代表
- ~ エンタープライズセールス
- ~ フィールドセールス
- ~ パフォーマンス管理
- ~ 製品のポジショニング
- ~ 地域販売
- ~ セールス
- ~ 販売管理
- ~ 販売プロセス
- ~ 販売戦略
- ~ Salesforce Crm
- ~ 販売スキル
- ~ ワークフォースマネジメント(WFM)

#### Language

英語

**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 (Sales Manager)

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-ja-ja>

#### **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)