

Area Director

Job ID
REQ-10080011
Июн. 25, 2026
Китай

Сводка

Verantwoordelijk voor het leiden van de verkoopfunctie of ervaren managers met directe verantwoordelijkheid voor verkoopdoelen voor de organisatie. Beheert de dagelijkse operationele aspecten van de verkoopfunctie in een groot land en geeft leiding aan het verkoopteam. Verantwoordelijk voor het leveren van verkoopdoelstellingen en marktaandeel voor het bedrijfsgebied of verantwoordelijk voor de verkoop van een bepaald product of een bepaald product of een bepaald product in een regio.

About the Role

Major Accountabilities

- ~ Ontwerp en implementeer met uw team, strategie en bedrijfsplan om gedefinieerde verkoopdoelen voor een verkooporganisatie/product te bereiken.
- ~ Definieer en ondersteun de implementatie van innovatieve strategieën voor digitale verkoop, verkoop op afstand of andere innovatieve verkoopmethoden.
- ~ Effectief leiden van het verkoopteam door deel te nemen aan de selectie, training en ontwikkeling, retentie en talent management van het sales team. Regelmatig een training om de ontwikkeling van het verkoopteam te waarborgen en het verkoopteam te managen en te managen als dat nodig is. Analyseer doelen en motivatie voor medewerkers.
- ~ Heb een CRM-verkoopteam, een motiverend mechanisme, enzovoort.
- ~ Vaststelling van budget- en verkoopquota en zorgvuldige in diskrediet brengen van verkoopmaterialen en -middelen in de verkooporganisatie
- ~ Ervoor zorgen dat de informatie correct wordt verspreid onder de relevante verkooporganisatie
- ~ Bouw en onderhoud relaties met belangrijke klanten/ziekenhuizen/klanten indien nodig. Neem indien nodig contact op met interne en externe partners.
- ~ Werk samen met teams met cross-feature om marktkansen te analyseren en releasemodellen te ontwerpen. Adviseren van bedrijfsleiders over consumententrends/ feedback/markten, etc.
- ~ Overzie, controleer en motiveer regionale verkooporganisaties om te zorgen voor effectieve implementatie van bedrijfsplannen door effectief samen te werken met lokale verkoop-, marketing-, medische, overheids-, verkoopmanagement- en verkoopopleidingsteams. Deel en promoot best practices wereldwijd met andere teams. Werk samen met bedrijfs- en verkoopteams om de gewenste resultaten te bereiken.
- ~ U extra projecten uitvoeren om verkoopdoelen te bereiken. In sommige gevallen een door het merk geïnitieerd bedrijfsproces beheren en uitvoeren.
- ~ Zorg ervoor dat uw verkooporganisatie alle Novartis-richtlijnen volgt. Zorgen voor een hoog niveau van corporate governance en compliance. Creëer en ondersteun een teamcultuur die consistent is met de waarden en het gedrag van Novartis.
- ~ Melding van technische klachten / bijwerkingen / scenario's voor speciale gevallen met betrekking tot Novartis-producten binnen 24 uur na ontvangst
- ~ Distributie van monsters voor het in de handel brengen (indien van toepassing)

Key Performance Indicators

Het bereiken van verkoop- en marktaandeelstellingen en -plannen

CRM-KPI

- :: Kosten en budgetonderhoud
- Ontwikkeling en motivatie van het verkoopteam
- :: De wet en richtlijnen van Novartis

Work Experience

- ~Ervaring met grootschalig verkoopbeheer en marketing
- ~Ruime eerstelijns ervaring in farmaceutische verkoop, farmaceutische industrie
- ~Diep inzicht in de posities van de concurrenten en de economische aspecten van farmaceutische producten

Skills

- ~Cad (computerondersteund ontwerp)
- ~Prestaties van de computer
- ~Delegatie
- ~Verkoop voor ondernemingen
- ~Verkoop in het veld
- ~Prestatiebeheer
- ~Positionering van het product
- ~Regionale verkoop
- ~Verkoop
- ~Verkoop Management
- ~Verkoopproces
- ~Verkoopstrategie
- ~Salesforce Crm
- ~Vaardigheden verkopen
- ~Personeelsbeheer (Wfm)

Language

Engels

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

Regelmatig (Verkoopmanager)

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-nl-nl>

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