Area Director

Job ID
REQ-10080011
Июн. 25, 2026
Китай

Сводка

Отвечает за руководство функцией продаж или опытные менеджеры с прямой ответственностью за цели продаж для организации.
Управляет повседневными операционными аспектами функции продаж в крупной стране и возглавляет команду продаж. Отвечает за достижение целевых показателей продаж и долю рынка для бизнес-области или отвечает за продажи определенного продукта (продуктов) в регионе.

About the Role

Major Accountabilities

~ Составляет и исполняет с группой стратегии и бизнес-планы по достижению целей по продажам для определённой организации/изделия.
~ Разрабатывает инновационные стратегии по цифровым, дистанционным или иным инновационным методам продаж и способствует их реализации.
~ Эффективно руководит группой по продажам за счёт участия в отборе, обучении и развитии, удержании и повышении квалификации группы по продажам. Проводит регулярное обучение для обеспечения развития группы по продажам; является наставником и руководителем. Проводит анализ целей и стимулов для партнёров.
~ Управляет CRM работников продаж, системы стимулов и т.д.
~ Определяет бюджеты и квоты по продажам; критически рецензирует материалы по продажам в стране и распределение ресурсов в организации по продажам
~ Обеспечивает надлежащую передачу информации в соответствующую организацию по продажам
~ Устанавливает и поддерживает отношения с ключевыми клиентами/больницами, при необходимости. Взаимодействует с внутренними и внешними партнёрами.
~ Работает с межфункциональными группами для анализа рыночных возможностей и предлагает модели вывода на рынок. Даёт рекомендации главам подразделений о тенденциях/обратной связи/рынке и т.д.
~ Контролирует, направляет и мотивирует территориальную организацию по продажам, эффективно консолидируя локальные группы продаж, маркетинга, медицины, отношений с госорганами, администрирования продаж и обучения по продажам для эффективного исполнения бизнес-плана. Внедряет надлежащие практики по всему миру вместе с другими группами. Сотрудничает с группой по эффективности коммерческих и торговых работников для достижения желаемых результатов.
~ Работает над доп. проектами для достижения целей по продажам. В некоторых случаях управляет коммерческими процессами запуска брендов.
~ Обеспечивает надлежащее соблюдение всех руководств Novartis в организации по продажам. Обеспечивает высокий уровень управления и соответствия компании. Создаёт и развивает культуру в группах, отвечающую ценностям и моделям поведения Novartis.
~ Сообщение о технических жалобах / неблагоприятных событиях / сценариях особых случаев, связанных с продуктами Novartis в течение 24 часов с момента получения
~ Распространение маркетинговых образцов (если применимо)

Key Performance Indicators

~Достижение целей по продажам и доле рынка согласно плану
~КПЭ CRM
~Ведение расходов и бюджета
~Развитие и мотивация группы по продажам
~Соблюдение законов и руководств Novartis

Work Experience

~Опыт управления крупными продажами и маркетинга
~Большой опыт работы в сфере продаж фармацевтической продукции, фармацевтическая промышленность
~Глубокое понимание позиций конкурентов и экономики фармацевтической продукции

Skills

~САПР (системы автоматизированного проектирования)
~Производительность компьютера
~Делегация
~Корпоративные продажи
~Выездные продажи
~Управление эффективностью
~Позиционирование продукта
~Региональные продажи
~Сбытовой
~Управление продажами
~Процесс продажи
~Стратегия продаж
~Salesforce Crm
~Навыки продаж

~Управление персоналом (Wfm)

Language

Английский

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-ru-ru*

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