

Area Director

Job ID
REQ-10080011
Июн. 25, 2026
Китай

Сводка

Odgovoren za vodenje prodajne funkcije ali izkušenih menedžerjev z neposredno odgovornostjo za cilje prodaje za organizacijo. Upravlja iz dneva v dan operativne vidike prodajne funkcije v veliki državi in vodi prodajno skupino. Odgovoren za dostavo prodajnih ciljev in tržnega deleža za poslovno območje ali odgovoren za prodajo za določene izdelke v regiji.

About the Role

Major Accountabilities

- ~ Načrtujte in implementirati načrt, strategijo in poslovni načrt, da dosežete prodajne ali prodajne cilje vaše organizacije.
- ~ Opredelite in podpirate inovativne oddaljene prodajne strategije in druge inovativne prodajne metode za digitalno dostavo.
- ~ Na splošno je vodja prodaje, odgovoren za selekcijo, usposabljanje in razvoj, vzdrževanje in upravljanje prodaje. Redno usposabljanje pri vodenju in vodenju prodajne ekipe je nujno potrebno. Analizirajte cilje in motive zaposlenih.
- ~ Ekipa za prodajo CRM zagotavlja motivacijske mehanizme.
- ~ Proračunske prodaje in nastavitve dodeljevanja, prodajna organizacija skrbno osipa krediti za prodajne materiale in vire
- ~ Poskrbite, da bo vaša poslovna organizacija na splošno pravilna
- ~ Graditi in vzdrževati odnose s ključnimi strankami/bolnišnice/stranke, kot je potrebno. Če je potrebno, se obrnite na svoje notranje in zunanje partnerje.
- ~ Sodelujte z večnamensko ekipo za analizo tržnih priložnosti in sproščanje vzorcev. Nasveti za voditelje, kot so trendi/mnenja/potrošniški trgi
- ~ Spremljajte, spremljajte, motiviramo in izvajamo učinkovite poslovne načrte za vašo specifično prodajno organizacijo in učinkovito delate z lokalno prodajo, trženjem, zdravstvenim varstvom, vlado, trženjem, prodajno ekipo. Delite svoje najboljše prakse in jih spodbujati k drugim skupinam po vsem svetu. S podjetjem in prodajno ekipo lahko delate, da dobite rezultate, ki jih želite.
- ~ Druge projekte lahko dokončate, da dosežete svoje prodajne cilje. V nekaterih primerih lahko upravljate in zaženete uporabniške tokove poslovnih procesov.
- ~ Poskrbite, da bo vaša organizacija skladna z vsemi pravili Novartis. Zagotavljanje visoke ravni korporativnega upravljanja in skladnosti. Ustvarjanje in vzdrževanje skupine kulture, ki usklajuje z Novatis vrednote in dejanja.
- ~ Poročanje o tehničnih pritožbah / neželenih dogodkih / scenarijih posebnih primerov, povezanih z Novartis izdelki v roku 24 ur po prejemu
- ~ Distribucija vzorcev trženja (kjer je primerno)

Key Performance Indicators

Doseganje prodajnih ciljev, načrtov in tržnega deleža

KPI ZA CRM

:: Proračun in stroški vzdrževanja

Izobraževati in spodbujati prodajne oddelke

:: Zakon in navodila Novartis

Work Experience

- ~Obsežne izkušnje z vodenjem prodaje in trženjem
- ~Obsežne izkušnje na prvi liniji v farmacevtski prodaji, farmacevtski industriji
- ~Globoko razumevanje položajev konkurentov in ekonomije farmacevtskih izdelkov

Skills

- ~Cad (računalniško podprto oblikovanje)
- ~Delovanje računalnika
- ~Delegacija
- ~Prodaja za podjetja
- ~Terenska prodaja
- ~Upravljanje uspešnosti
- ~Pozicioniranje izdelka
- ~Regionalna prodaja
- ~Prodaje
- ~Upravljanje prodaje
- ~Prodajni proces
- ~Prodajna strategija
- ~Salesforce Crm
- ~Prodajne veščine
- ~Upravljanje delovne sile (WFM)

Language

Angleščina

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

Redni sodelavec (vodja prodaje)

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-sl-si>

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