

## Area Director

Job ID  
REQ-10080011  
Июн. 25, 2026  
Китай

### Сводка

Satış işlevine liderlik eden veya kuruluşun satış hedefleri için doğrudan sorumlu olan deneyimli yöneticilerden sorumludur. Büyük bir ülkede satış işlevinin günlük operasyonel yönlerini yönetir ve satış ekibine liderlik eder. İş alanı için satış hedeflerinin ve pazar payının teslimi veya bir bölgedeki tanımlanmış bir ürünün satışlarından sorumludur.

### About the Role

#### Major Accountabilities

- ~ Kuruluşunuzun satış veya satış hedeflerine ulaşmak için bir plan, strateji ve iş planı planlayın ve uygulayın.
- ~ Dijital teslimat için yenilikçi uzaktan satış stratejilerini ve diğer yenilikçi satış yöntemlerini belirleyin ve destekleyin.
- ~ Genel olarak, Satış Müdürü satış seçimi, eğitimi ve geliştirme, bakım ve yönetiminden sorumludur. Satış ekibinin yönetimi ve yönetiminde düzenli eğitim kesinlikle gereklidir. Çalışanlarınızın amaçlarını ve güdülerini analiz edin.
- ~ CRM satış ekibi motivasyon mekanizmaları sağlar.
- ~ Satış ve bütçe tahsisi kurulumu, satış organizasyonu malzeme ve satış kaynakları için kredileri dikkatle terk eder
- ~ İşletmenizin genellikle doğru olduğundan emin olun
- ~ Gerekliğinde önemli müşterilerle/hastanelerle/müşterilerle ilişkiler kurun ve ilişkileri sürdürmek. Gerekirse, iç ve dış ortaklarınızla iletişime geçin.
- ~ Pazar fırsatlarını analiz etmek ve rahatlamayı test etmek için çok fonksiyonlu bir ekiple işbirliği yapın. Eğilimler/görüşler/tüketici pazarları gibi liderlere tavsiyeler
- ~ Belirli satış organizasyonunuzun etkili iş planlarını izleyin, izleyin, motive edin ve uygulayın ve yerel satış, pazarlama, sağlık, devlet, pazarlama, satış ekibiyle etkili bir şekilde çalışın. En iyi uygulamalarınızı paylaşın ve onları dünyanın dört bir yanındaki diğer gruplara teşvik edin. İstedğiniz sonuçları almak için şirketiniz ve satış ekibiniz ile çalışabilirsiniz.
- ~ Satış hedeflerinize ulaşmak için diğer projeleri tamamlayabilirsiniz. Bazı durumlarda, iş süreçlerinden kullanıcı akışlarını yönetebilir ve çalıştırabilirsiniz.
- ~ Kuruluşunuzun tüm Novatis kurallarına uyduğundan emin olun. Yüksek düzeyde kurumsal yönetim ve uyumluluk sağlamak. Novatis'in değerleri ve eylemleri ile uyumlu bir kültür grubu oluşturun ve sürdürün.
- ~ Novatis ürünleriyle ilgili teknik şikayetlerin / olumsuz olayların / özel durum senaryolarının alındıktan sonraki 24 saat içinde raporlanması
- ~ Pazarlama örneklerinin dağıtımı (uygun olduğunda)

#### Key Performance Indicators

- Satış hedeflerine, planlara ve pazar payına ulaşmak
- CRM KPI
- :: Bütçe ve bakım maliyetleri
- Satış bölümlerini eğitmek ve teşvik etmek
- :: Novatis Hukuk ve Talimatlar

#### Work Experience

- ~Büyük ölçekli satış yönetimi ve pazarlama deneyimi
- ~İlaç satışlarında, ilaç Endüstrisinde kapsamlı ön hat deneyimi
- ~Rakiplerin pozisyonlarını ve ilaç ürün ekonomisini derinlemesine anlama

#### Skills

- ~Cad (Bilgisayar Destekli Tasarım)
- ~Bilgisayar Performansı
- ~Delegasyon
- ~Kurumsal Satışlar
- ~Saha Satışları
- ~Performans Yönetimi
- ~Ürün Konumlandırma
- ~Bölgesel Satışlar
- ~Satış
- ~Satış Yönetimi
- ~Satış Süreci
- ~Satış Stratejisi
- ~Satış Gücü (CRM)
- ~Satış Becerileri
- ~İş Gücü Yönetimi (Wfm)

#### Language

İngilizce

**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

Kadrolu (Satış Müdürü)

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-tr-tr>

#### **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)