

(高级) 大区经理

Job ID

REQ-10084618

сен 04, 2026

Китай

Доступно в: Русский | [Deutsch](#) | [English](#) | [Español](#) | [Français](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Nederlands](#) | [Slovenščina](#) | [Türk](#) | [中文](#)

Сводка

Менеджер по продажам второй линии (SLM) повышает эффективность продаж, возглавляя команду менеджеров по продажам первой линии (FLM) в реализации индивидуального обслуживания клиентов, которое приносит пользу и делает Novartis предпочтительным партнером. Они несут ответственность за создание и реализацию Национальной стратегии взаимодействия с коммерческими клиентами в соответствии с нормативными требованиями и этическими нормами. Межфункциональная работа в соответствии со стратегиями медицинского обслуживания/доступа для обеспечения согласованного подхода и сотрудничества. SLM создает лучшие в своем классе, разнообразные команды путем привлечения талантов, развития и планирования преемственности, а также отвечает за внедрение культуры честности. Они играют важную роль в оказании существенного и устойчивого влияния на организационные изменения.

About the Role

Major Accountabilities

~ Руководите и развивайте бизнес

~ Разработка, внедрение и мониторинг ориентированного на клиента национального бизнес-плана в сотрудничестве с FLM и кросс-функциональными партнерами для оптимизации качества обслуживания клиентов

Key Performance Indicators

Менеджер по продажам второй линии (SLM) повышает эффективность продаж, возглавляя команду менеджеров по продажам первой линии (FLM) в реализации индивидуального обслуживания клиентов, которое приносит пользу и делает Novartis предпочтительным партнером. Они несут ответственность за создание и реализацию Национальной стратегии взаимодействия с коммерческими клиентами в соответствии с нормативными требованиями и этическими нормами. Межфункциональная работа в соответствии со стратегиями медицинского обслуживания/доступа для обеспечения согласованного подхода и сотрудничества. SLM создает лучшие в своем классе, разнообразные команды путем привлечения талантов, развития и планирования преемственности, а также отвечает за внедрение культуры честности. Они играют важную роль в оказании существенного и устойчивого влияния на организационные изменения.

Work Experience

~NA

Skills

~Руководство

~Управление

~Профессиональная коммуникация

~Навыки влияния

~Тренерский

~Наставничество

~Управление изменениями

~Сотрудничество

~Командная работа

~Аналитические способности

~Навыки решения проблем

~Управление сложностью

~Финансовая грамотность

~Сектор здравоохранения

~Коммерческое совершенство

~Этика

~Согласие

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 \(PDF 30 MB\)](#)

International
Business Unit
Sales
Место
Китай
Сайт
Zhengzhou (Henan 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-10084618

(高级) 大区经理

[Apply to Job](#)
Job ID
REQ-10084618

(高级) 大区经理

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10084618-gaojidaqujingli-ru-ru>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10084618-gaojidaqujingli-de-de>
2. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10084618-gaojidaqujingli>
3. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10084618-gaojidaqujingli-es-es>
4. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10084618-gaojidaqujingli-fr-fr>
5. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10084618-gaojidaqujingli-it-it>
6. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10084618-gaojidaqujingli-ja-jp>
7. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10084618-gaojidaqujingli-nl-nl>
8. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10084618-gaojidaqujingli-sl-si>
9. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10084618-gaojidaqujingli-tr-tr>
10. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10084618-gaojidaqujingli-zh-cn>
11. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
12. https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf
13. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10084618
14. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10084618