Area Manager

Job ID
REQ-10089885
Окт. 15, 2026
Россия
Disponible en: Español | Deutsch | English | Français | Italiano | 日本語 | Nederlands | Русский | Slovenščina | Türk | 中文

Сводка

Локация: РФ, Москва

В настоящий момент мы находимся в поиске Территориального менеджера в направлении Кардиология

About the Role

Major Accountabilities

~ Liderar y hacer crecer el negocio
~ Planifique, adapte y comunique de manera proactiva una estrategia eficaz para la ejecución basada en un profundo conocimiento nacional, aumentando la experiencia y el instinto con datos y conocimientos
~ Comunicar la estrategia y los objetivos nacionales de participación comercial con el cliente para informar los planes de implementación regionales que logren los objetivos acordados.
~ Abogar por la optimización del presupuesto nacional/territorial, asegurando la asignación juiciosa de una multitud de recursos adaptados a las necesidades nacionales/territoriales.
~ Identificar nuevas fuentes de datos necesarias para impulsar el rendimiento empresarial y ayudar a la toma de decisiones
~ Desempeña un papel de liderazgo fundamental en las decisiones de estrategia de marca.
~ Liderar el equipo
~ Desarrollar una cultura de coaching que permita a los FLM hacer la transición hacia un enfoque más adaptativo.
~ Coach for Impact a través de una excelente comprensión y modelado a seguir de comportamientos de liderazgo directivo y de apoyo.
~ Entrene para el desempeño estableciendo expectativas de responsabilidad y proporcionando retroalimentación consistente y oportuna para mejorar continuamente el desempeño
~ Coach para el desarrollo a través de la construcción de planes para apoyar el crecimiento y elevar continuamente el rendimiento
~ Actuar con integridad y honestidad tratando a los equipos de ventas, colegas y líderes de manera transparente y respetuosa con una intención clara. Cuando te enfrentes a dilemas éticos, haz lo correcto y habla cuando las cosas no parezcan correctas. Vive y lidera el Código de Ética de Novartis.
~ Crear un entorno colaborativo y psicológicamente seguro en el que se anime a los miembros del equipo a hablar, resolver problemas, experimentar y fracasar
~ Modelar los valores y comportamientos de Novartis
~ Asegúrese de que esta agenda se transmita en cascada a todo el equipo de ventas
~ Influencia a nivel regional/nacional
~ Liderar iniciativas que logren un cambio transformacional, como la transformación digital y la adopción de nuevas herramientas
~ Fomentar una cultura inspirada, inclusiva y centrada en el cliente, basada en los valores y comportamientos de Novartis.
~ Garantizar la alineación total del equipo con el Código de Ética de Novartis, así como el compromiso de cumplir con las políticas y requisitos aplicables de Novartis.
~ Desarrollar relaciones estratégicas con líderes de opinión clave para facilitar negociaciones fluidas
~ Servir como miembro del equipo de liderazgo nacional del país, contribuyendo de manera proactiva al desarrollo de las capacidades generales, la planificación y ejecución del negocio, el desarrollo del equipo y la cultura
~ Facilitar la entrega de valor a clientes y pacientes
~ Promover y apoyar la colaboración compatible entre equipos multifuncionales (por ejemplo, Field Medical, Brand, Patient support) para diseñar e implementar soluciones que aborden las necesidades no satisfechas.
~ Desarrollar, implementar y monitorear un plan de negocios nacional centrado en el cliente en colaboración con FLM y socios multifuncionales para optimizar la experiencia del cliente.
~ Optimice la utilización de los recursos y capacidades de Novartis para personalizar e interactuar con los clientes tanto en entornos F2F como virtuales.
~ Garantizar que las discusiones y los proyectos multidisciplinarios se completen dentro de las cuentas estratégicas y que todo el ecosistema que involucra a estas cuentas esté alineado en torno a un propósito definido

Key Performance Indicators

El Gerente de Ventas de Segunda Línea (SLM) impulsa el rendimiento de las ventas al liderar un equipo de Gerentes de Ventas de Primera Línea (FLM) en la ejecución de experiencias de cliente personalizadas que brindan valor y establecen a Novartis como un socio de elección Son responsables de la creación e implementación de la Estrategia Nacional de Compromiso con el Cliente Comercial de una manera ética y conforme. trabajando de manera interdisciplinaria para alinearse con las estrategias médicas/de acceso para garantizar un enfoque cohesivo y colaborativo. El SLM construye los mejores equipos diversos de su clase a través de la adquisición de talento, el desarrollo y la planificación de la sucesión, y es responsable de inculcar una cultura de integridad. Son fundamentales para lograr un cambio organizacional sustancial y sostenido.

Work Experience

~NA

Skills

~Liderazgo
~Administración

~Comunicación Profesional
~Habilidades de influencia
~Coaching
~Tutoría
~Gestión del cambio
~Colaboración
~Trabajo en equipo
~Habilidad analítica
~Habilidades de resolución de problemas
~Gestión de la complejidad
~Educación Financiera
~Sector Sanitario
~Excelencia Comercial
~Ética
~Conformidad

Language

Inglés

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
Россия
Сайт
Moscow (City)
Company / Legal Entity
RU07 (FCRS = RU007) Novartis Pharma LLC
Functional Area
Продажи
Job Type
Full time
Employment Type
Regular (Gerente de Ventas)
Shift Work
No

REQ-10089885

Area Manager

Apply to Job

Job ID

REQ-10089885

Area Manager

Apply to Job

Source URL: *https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10089885-area-manager-es-es*

List of links present in page

1. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10089885-area-manager-de-de
2. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10089885-area-manager
3. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10089885-area-manager-fr-fr
4. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10089885-area-manager-it-it
5. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10089885-area-manager-ja-jp
6. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10089885-area-manager-nl-nl
7. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10089885-area-manager-ru-ru
8. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10089885-area-manager-sl-si
9. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10089885-area-manager-tr-tr
10. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10089885-area-manager-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://novartis.talentsys.ru/gateway.html?recTitle=Area+Manager&requisition=REQ-10089885&redirect=https%3A%2F%2Fnovartis.wd3.myworkdayjobs.com%2Fes%2FNovartis_Careers%2Fjob%2FMoscow-City%2FArea-Manager_REQ-10089885
14. https://novartis.talentsys.ru/gateway.html?recTitle=Area+Manager&requisition=REQ-10089885&redirect=https%3A%2F%2Fnovartis.wd3.myworkdayjobs.com%2Fes%2FNovartis_Careers%2Fjob%2FMoscow-City%2FArea-Manager_REQ-10089885