Area Manager

Job ID
REQ-10089885
Окт. 15, 2026
Россия
Disponible en: Français | Deutsch | English | Español | 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

~ Diriger et développer l'entreprise
~ Planifier, adapter et communiquer de manière proactive une stratégie d'exécution efficace basée sur des connaissances nationales approfondies, en augmentant l'expérience et l'instinct avec des données et des informations.
~ Communiquer la stratégie et les objectifs nationaux d'engagement des clients commerciaux afin d'éclairer les plans de mise en œuvre régionaux qui permettent d'atteindre les cibles convenues.
~ Plaider en faveur de l'optimisation budgétaire nationale/territoriale, en veillant à une allocation judicieuse d'une multitude de ressources adaptées aux besoins nationaux/territoriaux
~ Identifier les nouvelles sources de données nécessaires pour stimuler les performances de l'entreprise et aider à la prise de décision
~ Jouer un rôle de leadership essentiel dans les décisions stratégiques de marque.
~ Diriger l'équipe
~ Développer une culture de coaching qui permet aux MLF d'adopter une approche plus adaptative
~ Coacher pour l'impact grâce à une excellente compréhension et à un modèle de rôle des comportements de leadership directifs et de soutien
~ Encadrer la performance en établissant des attentes en matière de responsabilisation et en fournissant une rétroaction cohérente et opportune afin d'améliorer continuellement le rendement.
~ Coaching pour le développement par l'élaboration de plans pour soutenir la croissance et améliorer continuellement la performance
~ Agir avec intégrité et honnêteté en traitant les équipes de vente, les collègues et les dirigeants de manière transparente et respectueuse avec une intention claire. Lorsque vous êtes confronté à des dilemmes éthiques, faites ce qui s'impose et exprimez-vous lorsque les choses ne semblent pas justes. Vivre et suivre le Code d'éthique de Novartis.
~ Créer un environnement collaboratif et psychologiquement sûr où les membres de l'équipe sont encouragés à s'exprimer, à résoudre des problèmes, à expérimenter et à échouer
~ Modéliser les valeurs et les comportements de Novartis
~ Assurez-vous que ce programme est transmis à l'ensemble de l'équipe de vente
~ Influence à l'échelle régionale et nationale
~ Diriger des initiatives qui permettent d'apporter des changements transformationnels, comme la transformation numérique et l'adoption de nouveaux outils.
~ Favoriser une culture inspirée, inclusive et axée sur le client, fondée sur les valeurs et les comportements de Novartis.
~ S'assurer que l'équipe respecte pleinement le Code d'éthique de Novartis et qu'elle s'engage à se conformer aux politiques et aux exigences applicables de Novartis.
~ Développer des relations stratégiques avec les leaders d'opinion clés pour faciliter les négociations
~ Servir en tant que membre de l'équipe de direction nationale du pays, en contribuant de manière proactive au développement des capacités globales, à la planification et à l'exécution des activités, au développement de l'équipe et à la culture
~ Faciliter la création de valeur pour les clients et les patients
~ Promouvoir et soutenir la collaboration conforme entre les équipes interfonctionnelles (par exemple, le service médical sur le terrain, la marque, le soutien aux patients) afin de concevoir et de mettre en œuvre des solutions qui répondent aux besoins non satisfaits.
~ Élaborer, mettre en œuvre et surveiller un plan d'affaires national axé sur le client en collaboration avec les gestionnaires de plans d'affaires et les partenaires interfonctionnels afin d'optimiser l'expérience client.
~ Optimisez l'utilisation des ressources et des capacités de Novartis pour personnaliser et interagir avec les clients dans les environnements F2F et virtuels.
~ S'assurer que les discussions et les projets multidisciplinaires sont menés à bien au sein des comptes stratégiques et que l'ensemble de l'écosystème qui implique ces comptes est aligné autour d'un objectif défini

Key Performance Indicators

Le directeur des ventes de deuxième ligne (SLM) stimule la performance des ventes en dirigeant une équipe de directeurs des ventes de première ligne (FLM) dans l'exécution d'expériences client personnalisées qui créent de la valeur et établissent Novartis comme un partenaire de choix. Ils sont responsables de la création et de la mise en œuvre de la stratégie nationale d'engagement des clients commerciaux d'une manière conforme et éthique. travailler de manière interfonctionnelle pour s'harmoniser avec les stratégies médicales et d'accès afin d'assurer une approche cohérente et collaborative. Grâce à l'acquisition de talents, au perfectionnement et à la planification de la relève, le SLM met sur pied des équipes diversifiées et de premier ordre, et il est chargé d'inculquer une culture d'intégrité. Ils jouent un rôle déterminant dans l'apport de changements organisationnels substantiels et durables.

Work Experience

~NA

Skills

~Leadership
~Gestion
~Communication professionnelle
~Compétences d'influence
~Coaching
~Mentorat
~Gestion du changement
~Collaboration
~Travail d'équipe
~Compétences analytiques
~Compétences en résolution de problèmes
~Gestion de la complexité
~Littératie financière
~Secteur de la santé
~Excellence commerciale
~Éthique
~Conformité

Language

Anglais

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
CDI (Responsable des ventes)
Shift Work
No

Job ID
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-fr-fr*

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-es-es
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%2Ffr-FR%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%2Ffr-FR%2FNovartis_Careers%2Fjob%2FMoscow-City%2FArea-Manager_REQ-10089885