Area Manager

Job ID
REQ-10089885
Окт. 15, 2026
Россия
Disponibile in: Italiano | Deutsch | English | Español | Français | 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

~ Guidare e far crescere l'azienda
~ Pianificare, adattare e comunicare in modo proattivo una strategia efficace per l'esecuzione basata su una profonda conoscenza nazionale, aumentando l'esperienza e l'istinto con dati e approfondimenti
~ Comunicare la strategia e gli obiettivi nazionali di coinvolgimento dei clienti commerciali per informare i piani di implementazione regionali che raggiungono gli obiettivi concordati
~ Sostenere l'ottimizzazione del budget nazionale/territoriale, garantendo un'allocazione giudiziosa di una moltitudine di risorse su misura per le esigenze nazionali/territoriali
~ Identifica le nuove fonti di dati necessarie per migliorare le prestazioni aziendali e supportare il processo decisionale
~ Gioca un ruolo di leadership fondamentale nelle decisioni strategiche del marchio.
~ Guidare il team
~ Sviluppare una cultura del coaching che consenta ai FLM di passare ad essere più adattivi nel loro approccio
~ Coach for Impact attraverso un'eccellente comprensione e modellazione di ruoli dei comportamenti di leadership direttivi e di supporto
~ Coach for Performance stabilendo aspettative di responsabilità e fornendo feedback coerenti e tempestivi per migliorare continuamente le prestazioni
~ Coach for Development attraverso la costruzione di piani per supportare la crescita e migliorare continuamente le prestazioni
~ Agisci con integrità e onestà trattando i team di vendita, i colleghi e i leader in modo trasparente e rispettoso con un chiaro intento. Quando affronti dilemmi etici, fai la cosa giusta e parla quando le cose non sembrano giuste. Vivi e guida secondo il Codice Etico di Novartis.
~ Creare un ambiente collaborativo e psicologicamente sicuro in cui i membri del team siano incoraggiati a parlare, risolvere problemi, sperimentare e fallire
~ Modellare i valori e i comportamenti di Novartis
~ Assicurati che questa agenda sia estesa a cascata all'intero team di vendita
~ Influenza a livello regionale/nazionale
~ Guidare iniziative che realizzano un cambiamento trasformativo, come la trasformazione digitale e l'adozione di nuovi strumenti
~ Promuovere una cultura ispirata, inclusiva e incentrata sul cliente, basata sui valori e sui comportamenti di Novartis
~ Garantire il pieno allineamento del team e la titolarità del Codice Etico di Novartis e l'impegno a rispettare le politiche e i requisiti applicabili di Novartis
~ Sviluppare relazioni strategiche con i Key Opinion Leader per facilitare le negoziazioni senza intoppi
~ Servire come membro del team di leadership nazionale nazionale, contribuendo in modo proattivo allo sviluppo delle capacità complessive, alla pianificazione e all'esecuzione del business, allo sviluppo del team e alla cultura
~ Facilitare la distribuzione di valore a clienti e pazienti
~ Promuovere e supportare la collaborazione conforme tra i team interfunzionali (ad es. Field Medical, Brand, Patient support) per progettare e implementare soluzioni che rispondano a esigenze insoddisfatte.
~ Sviluppare, implementare e monitorare un business plan nazionale incentrato sul cliente in collaborazione con FLM e partner interfunzionali per ottimizzare l'esperienza del cliente.
~ Ottimizza l'utilizzo delle risorse e delle capacità di Novartis per personalizzare e interagire con i clienti sia in ambienti F2F che virtuali.
~ Garantire che le discussioni e i progetti multidisciplinari siano completati all'interno di account strategici e che l'intero ecosistema che coinvolge questi account sia allineato attorno a uno scopo definito

Key Performance Indicators

Il Second Line Sales Manager (SLM) guida le prestazioni di vendita guidando un team di First Line Sales Manager (FLM) nellesecuzione di customer experience su misura che offrono valore e fanno di Novartis un partner di scelta Sono responsabili della creazione e dellimplementazione della Strategia Nazionale di Coinvolgimento dei Clienti Commerciali in modo conforme ed etico. lavorare in modo interfunzionale per allinearsi con le strategie mediche/di accesso per garantire un approccio coeso e collaborativo. LSLM crea team diversificati e di primordine attraverso lacquisizione, lo sviluppo e la pianificazione della successione dei talenti ed è responsabile dellinstillazione di una cultura dellintegrità. Sono strumentali nellinfluenzare un cambiamento organizzativo sostanziale e duraturo.

Work Experience

~NA

Skills

~Leadership
~Gestione
~Comunicazione professionale
~Influenzare le competenze

~Allenamento
~Tutoraggio
~Gestione delle modifiche
~Collaborazione
~Lavoro di gruppo
~Abilità analitica
~Capacità di problem solving
~Gestione della complessità
~Alfabetizzazione finanziaria
~Settore Sanitario
~Eccellenza Commerciale
~Etica
~Conformità

Language

Inglese

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
Regolare (Direttore Vendite)
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-it-it*

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-fr-fr
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%2Fit-IT%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%2Fit-IT%2FNovartis_Careers%2Fjob%2FMoscow-City%2FArea-Manager_REQ-10089885