# Area Manager

Job ID
REQ-10089885
Окт. 15, 2026
Россия
Beschikbaar binnen: Nederlands | Deutsch | English | Español | Français | Italiano | 日本語 | 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

~ Leid en laat het bedrijf groeien
~ Proactief plannen, aanpassen en communiceren van een effectieve strategie voor uitvoering op basis van diepgaande nationale kennis, waarbij ervaring en instinct worden uitgebreid met gegevens en inzichten
~ Communiceer de nationale strategie en doelstellingen voor commerciële klantbetrokkenheid om regionale implementatieplannen te informeren die de overeengekomen doelen bereiken
~ Pleiten voor optimalisatie van de nationale/territoriale begroting, waarbij wordt gezorgd voor een oordeelkundige toewijzing van een veelheid aan middelen die zijn afgestemd op de nationale/territoriale behoeften
~ Identificeer nieuwe gegevensbronnen die nodig zijn om de bedrijfsprestaties te verbeteren en de besluitvorming te ondersteunen
~ Speel een cruciale leiderschapsrol bij beslissingen over merkstrategieën.
~ Leid het team
~ Ontwikkel een cultuur van coaching die FLM's in staat stelt om over te stappen naar een meer adaptieve aanpak
~ Coach for Impact door uitstekend begrip en rolmodellering van directief en ondersteunend leiderschapsgedrag
~ Coach for Performance door verantwoordingsverwachtingen vast te stellen en consistente, tijdige feedback te geven om de prestaties voortdurend te verbeteren
~ Coach voor ontwikkeling door het opstellen van plannen om groei te ondersteunen en de prestaties voortdurend te verbeteren
~ Handel integer en eerlijk door verkoopteams, collega's en leiders op een transparante en respectvolle manier te behandelen met een duidelijke bedoeling. Als je voor ethische dilemma's staat, doe dan het juiste en spreek je uit als dingen niet goed lijken. Live en geleid door Novartis Code of Ethics.
~ Creëer een collaboratieve, psychologisch veilige omgeving waarin teamleden worden aangemoedigd om zich uit te spreken, problemen op te lossen, te experimenteren en vooruit te falen
~ Model Novartis waarden en gedragingen
~ Zorg ervoor dat deze agenda wordt doorgegeven aan het hele verkoopteam
~ Invloed regionaal/nationaal
~ Leiding geven aan initiatieven die transformationele verandering teweegbrengen, zoals digitale transformatie en de invoering van nieuwe tools
~ Stimuleer een geïnspireerde, inclusieve en klantgerichte cultuur die is gebaseerd op de waarden en gedragingen van Novartis
~ Zorgen voor volledige afstemming van het team op en eigenaarschap van de Novartis Code of Ethics en toewijding om te voldoen aan het toepasselijke beleid en de vereisten van Novartis
~ Ontwikkel strategische relaties met belangrijke opinieleiders om soepele onderhandelingen te vergemakkelijken
~ Dienen als lid van het Country National Leadership-team en proactief bijdragen aan de ontwikkeling van algemene capaciteiten, bedrijfsplanning en -uitvoering, teamontwikkeling en cultuur
~ Faciliteer de levering van waarde aan klanten en patiënten
~ Bevorder en ondersteun conforme samenwerking tussen cross-functionele teams (bijv. Field Medical, Brand, Patient Support) om oplossingen te ontwerpen en te implementeren die tegemoetkomen aan onvervulde behoeften.
~ Ontwikkel, implementeer en bewaak een klantgericht nationaal businessplan in samenwerking met FLM's en cross-functionele partners om de klantervaring te optimaliseren.
~ Optimaliseer het gebruik van Novartis-middelen en -mogelijkheden om klanten te personaliseren en met hen in contact te komen in zowel F2F- als virtuele omgevingen.
~ Zorg ervoor dat multidisciplinaire discussies en projecten worden afgerond binnen strategische accounts en dat het hele ecosysteem waarbij deze accounts betrokken zijn, is afgestemd op een gedefinieerd doel

Key Performance Indicators

De Second Line Sales Manager (SLM) stimuleert de verkooprestaties door leiding te geven aan een team van First Line Sales Managers (FLMs) bij de uitvoering van op maat gemaakte klantervaringen die waarde opleveren en Novartis neerzetten als een voorkeurspartner Ze zijn verantwoordelijk voor het creëren en implementeren van de National Commercial Customer Engagement Strategy op een conforme en ethische manier, cross-functioneel werken om af te stemmen op medische/toegangsstrategieën om een samenhangende en collaboratieve aanpak te garanderen. De SLM bouwt best-in-class, diverse teams door middel van talentacquisitie, ontwikkeling en opvolgingsplanning en is verantwoordelijk voor het creëren van een cultuur van integriteit. Ze spelen een belangrijke rol bij het teweegbrengen van substantiële, duurzame organisatorische veranderingen.

Work Experience

~NA

Skills

~Leiderschap
~Beheer
~Professionele communicatie
~Beïnvloedingsvaardigheden
~Coaching
~Mentorschap
~Verander management
~Samenwerking
~Teamwerk
~Analytisch vermogen
~Probleemoplossend vermogen
~Beheer van complexiteit
~Financiële geletterdheid
~Gezondheidszorg
~Commerciële uitmuntendheid
~Ethiek
~Naleving

Language

Engels

**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
Regelmatig (Verkoopmanager)
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-nl-nl*

**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-it-it
6. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10089885-area-manager-ja-jp
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%2Fnl-NL%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%2Fnl-NL%2FNovartis_Careers%2Fjob%2FMoscow-City%2FArea-Manager_REQ-10089885