# Area Manager

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

~ Руководите и развивайте бизнес
~ Заблаговременное планирование, адаптация и информирование об эффективной стратегии ее реализации, основанной на глубоких национальных знаниях, дополнении опыта и интуиции данными и идеями
~ Информирование о национальной стратегии и целях взаимодействия с коммерческими клиентами для информирования о региональных планах реализации, обеспечивающих достижение согласованных целей
~ • Выступать за оптимизацию национального/территориального бюджета, обеспечивая разумное распределение множества ресурсов, адаптированных к национальным/территориальным потребностям
~ Определение новых источников данных, необходимых для повышения эффективности бизнеса и принятия решений
~ Играйте важнейшую роль лидера в принятии решений о стратегии бренда.
~ Руководите командой
~ Развивайте культуру коучинга, которая позволит FLM перейти к более адаптивному подходу
~ Коуч по влиянию благодаря отличному пониманию и ролевому моделированию директивного и поддерживающего лидерского поведения
~ Коучинг по производительности, устанавливая ожидания в отношении подотчетности и обеспечивая последовательную и своевременную обратную связь для постоянного повышения производительности
~ Коуч по развитию через построение планов для поддержки роста и постоянного повышения производительности
~ Действуйте честно и добросовестно, обращаясь с отделами продаж, коллегами и руководителями в прозрачной и уважительной манере с четким намерением. Сталкиваясь с этическими дилеммами, поступайте правильно и говорите, когда что-то кажется неправильным. Жить и руководить в соответствии с Кодексом этики Novartis.
~ Создайте совместную, психологически безопасную среду, в которой члены команды могут высказываться, решать проблемы, экспериментировать и терпеть неудачи
~ Модель ценностей и поведения Novartis
~ Убедитесь, что эта повестка дня каскадирована на весь отдел продаж
~ Влияние на региональном/национальном уровне
~ Руководить инициативами, направленными на трансформационные изменения, такие как цифровая трансформация и внедрение новых инструментов
~ Формирование вдохновляющей, инклюзивной и ориентированной на клиента культуры, основанной на ценностях и поведении Novartis
~ Обеспечить полное соответствие команды Кодексу этики компании «Новартис» и его соблюдение, а также обязательство соблюдать применимые политики и требования компании «Новартис»
~ Развивайте стратегические отношения с ключевыми лидерами общественного мнения для обеспечения беспрепятственных переговоров
~ Выступать в качестве члена национальной руководящей команды страны, активно способствуя развитию общих возможностей, бизнес-планированию и исполнению, развитию команды и корпоративной культуры.
~ Обеспечьте ценность для клиентов и пациентов
~ Поощрение и поддержка сотрудничества между межфункциональными командами (например, Field Medical, Brand Support, Patient) для разработки и внедрения решений, направленных на удовлетворение неудовлетворенных потребностей.
~ Разрабатывайте, внедряйте и контролируйте ориентированный на клиента национальный бизнес-план в сотрудничестве с FLM и кросс-функциональными партнерами для оптимизации качества обслуживания клиентов.
~ Оптимизируйте использование ресурсов и возможностей Novartis для персонализации и взаимодействия с клиентами как в F2F, так и в виртуальных средах.
~ Обеспечьте выполнение междисциплинарных обсуждений и проектов в рамках стратегических учетных записей, а также согласование всей экосистемы с участием этих учетных записей вокруг определенной цели.

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. работа на межфункциональном уровне для согласования со стратегиями Medical/Access для обеспечения целостного 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)

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 (Sales Manager)
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-ru-ru*

**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-nl-nl
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%2Fru-RU%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%2Fru-RU%2FNovartis_Careers%2Fjob%2FMoscow-City%2FArea-Manager_REQ-10089885