Area Manager

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

Сводка

Локация: РФ, Москва

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

About the Role

Major Accountabilities

~ Vodite in širite podjetje
~ Proaktivno načrtovanje, prilagajanje in sporočanje učinkovite strategije za izvedbo, ki temelji na poglobljenem nacionalnem znanju, povečevanju izkušenj in nagona s podatki in vpogledi
~ Obveščanje o nacionalni komercialni strategiji in ciljih za sodelovanje s strankami za obveščanje regionalnih izvedbenih načrtov, ki dosegajo dogovorjene cilje.
~ Zavzemajte se za optimizacijo proračuna na nacionalni ravni/ozemlju, ki zagotavlja razumno dodeljevanje številnih virov, prilagojenih potrebam nacionalnega/ozemeljskega ozemlja
~ Opredelitev novih virov podatkov, potrebnih za spodbujanje poslovne uspešnosti in pomoč pri odločanju
~ Igrajte ključno vodilno vlogo pri odločitvah o strategiji blagovne znamke.
~ Vodite ekipo
~ Razviti kulturo coachinga, ki flm-jem omogoča, da preidejo v bolj prilagodljiv pristop
~ Coach for Impact z odličnim razumevanjem in modeliranjem vlog direktiv in podpornim vodstvenim vedenjem
~ Coach for Performance z vzpostavitvijo pričakovanj glede odgovornosti in zagotavljanjem doslednih in pravočasnih povratnih informacij za nenehno izboljševanje uspešnosti
~ Trener za razvoj z izgradnjo načrtov za podporo rasti in nenehno izboljševanje zmogljivosti
~ Delujte pošteno in pošteno, tako da prodajne ekipe, sodelavce in vodje obravnavate transparentno in spoštljivo z jasnimi nameni. Ko se soočate z etičnimi dilemami, naredite pravo stvar in spregovorite, ko se stvari ne zdijo pravilne. Živite in vodite Novartisov etični kodeks.
~ Ustvarite sodelovalno, psihološko varno okolje, v katerem člane skupine spodbujamo, da spregovorijo, rešijo težave, eksperimentirajo in ne uspejo naprej
~ Model Novartisovih vrednot in vedenja
~ Poskrbite, da bo ta dnevni red kaskaden za celotno prodajno ekipo
~ Vpliv na regionalno/nacionalno raven
~ Vodenje pobud, ki dosegajo preobrazbene spremembe, kot sta digitalna preobrazba in sprejetje novih orodij
~ Spodbujajte navdihnjeno, vključujočo in k strankam usmerjeno kulturo, ki temelji na vrednotah in vedenju Novartisa
~ Zagotoviti popolno usklajenost ekipe in lastništvo Novartisovega etičnega kodeksa ter zavezanost k spoštovanju veljavnih politik in zahtev Novartisa
~ Razviti strateške odnose s ključnimi mnenjskimi voditelji, da se omogočijo nemotena pogajanja
~ Biti član ekipe državnega nacionalnega vodstva, ki proaktivno prispeva k razvoju splošnih zmogljivosti, poslovnemu načrtovanju in izvajanju, razvoju tima in kulturi
~ Olajšajte dostavo vrednosti strankam in pacientom
~ Spodbujati in podpirati skladno sodelovanje med medfunkcionalnimi skupinami (npr. Field Medical, Brand, Patient Support) za oblikovanje in izvajanje rešitev, ki obravnavajo neizpolnjene potrebe.
~ Razvijte, implementirajte in spremljajte nacionalni poslovni načrt, osredotočen na stranke, v sodelovanju s podjetjem FLM in medfunkcionalnimi partnerji za optimizacijo uporabniške izkušnje.
~ Optimizirajte uporabo Novartisovih virov in zmogljivosti za personalizacijo in interakcijo s strankami tako v F2F kot v virtualnih okoljih.
~ Zagotoviti, da se multidisciplinarne razprave in projekti zaključijo v okviru strateških računov in da je celoten ekosistem, ki vključuje te račune, usklajen z določenim namenom

Key Performance Indicators

Second Line Sales Manager (SLM) spodbuja prodajno uspešnost z vodenjem ekipe First Line Sales Managers (FLM) pri izvajanju prilagojenih uporabniških izkušenj, ki prinašajo vrednost in uveljavljajo Novartis kot izbranega partnerja. Odgovorni so za oblikovanje in izvajanje nacionalne strategije komercialnega sodelovanja s strankami na skladen in etičen način, navzkrižno funkcionalno delovanje za uskladitev z medicinskimi/dostopovnimi strategijami, da se zagotovi koheziven in sodelovalen pristop. SLM gradi najboljše in raznolike ekipe v svojem razredu s pridobivanjem talentov, razvojem in načrtovanjem nasledstva ter je odgovoren za spodbujanje kulture integritete. So ključnega pomena pri vplivanju na bistvene, trajne organizacijske spremembe.

Work Experience

~NA

Skills

~Vodstvo
~Menedžment
~Strokovno komuniciranje
~Vplivanje na spretnosti
~Coaching

~Mentorstvo
~Spremeni nadzor
~Sodelovanje
~Timsko delo
~Analitične spretnosti
~Spretnost reševanja problemov
~Upravljanje kompleksnosti
~Finančna pismenost
~Zdravstveni sektor
~Komercialna odličnost
~Etika
~Skladnost

Language

Angleščina

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
Redni sodelavec (vodja prodaje)
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-sl-si*

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-ru-ru
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%2Fsl-SI%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%2Fsl-SI%2FNovartis_Careers%2Fjob%2FMoscow-City%2FArea-Manager_REQ-10089885