NOVARTIS

(高级）地区经理

Job ID
REQ-10093663
Ноя. 23, 2026
Китай
Verfügbar in: Deutsch | English | Español | Français | Italiano | 日本語 | Nederlands | Русский | Slovenščina | Türk | 中文

Сводка

Der First Line Sales Manager (FLM) steigert die Vertriebsleistung, indem er ein vielfältiges Vertriebsteam leitet und mit wichtigen Stakeholdern zusammenarbeitet, um maßgeschneiderte Kundenerlebnisse zu schaffen und einen Mehrwert zu schaffen. Sie rekrutieren, entwickeln, binden und coachen Mitarbeiter, um strategische und kommerzielle Gebietsziele erfolgreich zu erreichen. Sie vermitteln eine Kultur der hohen Leistung und Verantwortlichkeit, die das Team inspiriert und motiviert, kundenorientierte Markenstrategien und -taktiken auf konforme und ethische Weise umzusetzen. Die FLM-Leiter setzen die Markenstrategie und -taktik in ihren Regionen um und verfolgen sie und teilen Erkenntnisse vor Ort, um die Kundenbindung und -leistung zu steigern.

About the Role

Major Accountabilities

~ Führen und Erweitern des Unternehmens

Key Performance Indicators

~Zu befüllen auf lokaler Ebene, basierend auf den Leitlinien, die sich aus den Ergebnissen des IMI Field Engagement Performance Management Council ergeben werden.

Work Experience

~NA

Skills

~Leitung
~Management
~Professionelle Kommunikation
~Coaching
~Mentoring
~Veränderungsmanagement
~Zusammenarbeit
~Teamarbeit
~Analytische Fähigkeiten
~Problemlösungsfähigkeiten
~Komplexitätsmanagement
~Gesundheitswesen
~Kommerzielle Exzellenz
~Ethik
~Beachtung

Language

Englisch

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
Sales
Место
Китай
Сайт
Guangzhou (Guangdong Province)
Company / Legal Entity
CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd
Functional Area
Продажи

Job Type
Full time
Employment Type
Regulär (Außendienstleiter*in)
Shift Work
No

Job ID
REQ-10093663

(高级) 地区经理

Apply to Job

Job ID
REQ-10093663

(高级) 地区经理

Apply to Job

Source URL: *https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10093663-gaojidequjingli-de-de*

List of links present in page

1. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10093663-gaojidequjingli
2. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10093663-gaojidequjingli-es-es
3. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10093663-gaojidequjingli-fr-fr
4. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10093663-gaojidequjingli-it-it
5. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10093663-gaojidequjingli-ja-jp
6. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10093663-gaojidequjingli-nl-nl
7. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10093663-gaojidequjingli-ru-ru
8. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10093663-gaojidequjingli-sl-si
9. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10093663-gaojidequjingli-tr-tr
10. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10093663-gaojidequjingli-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://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10093663
14. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10093663