NOVARTIS

(高级）地区经理

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

Сводка

Le First Line Sales Manager (FLM) stimule les performances commerciales en dirigeant une équipe commerciale diversifiée et en s'engageant auprès des principales parties prenantes pour offrir des expériences client personnalisées et créer de la valeur. Ils recrutent, développent, maintiennent en poste et encadrent les individus afin d'atteindre avec succès les objectifs stratégiques et commerciaux du territoire. Ils inculquent une culture de haute performance et de responsabilité qui inspire et motive l'équipe à mettre en œuvre une stratégie et des tactiques de marque centrées sur le client de manière conforme et éthique. Les responsables FLM exécutent et suivent la stratégie et les tactiques de marque dans leurs régions, en partageant des informations sur le terrain afin de stimuler l'engagement et la performance des clients.

About the Role

Major Accountabilities

~ Diriger et développer l'entreprise

Key Performance Indicators

~ À remplir au niveau local, sur la base des orientations qui découleront des résultats du Conseil de gestion de la performance de l'engagement sur le terrain de l'IMI.

Work Experience

~NA

Skills

~Leadership
~Gestion
~Communication professionnelle
~Coaching
~Mentorat
~Gestion du changement
~Collaboration
~Travail d'équipe
~Compétences analytiques
~Compétences en résolution de problèmes
~Gestion de la complexité
~Secteur de la santé
~Excellence commerciale
~Éthique
~Conformité

Language

Anglais

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
CDI (Responsable des ventes)
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-fr-fr*

List of links present in page

1. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10093663-gaojidequjingli-de-de
2. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10093663-gaojidequjingli
3. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10093663-gaojidequjingli-es-es
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