NOVARTIS

(高级）地区经理

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

Сводка

De First Line Sales Manager (FLM) stimuleert de verkoopprestaties door leiding te geven aan een divers commercieel team en samen te werken met belangrijke belanghebbenden om op maat gemaakte klantervaringen te stimuleren en waarde te leveren. Ze werven, ontwikkelen, behouden en coachen individuen om met succes strategische en commerciële doelstellingen te realiseren. Ze zorgen voor een cultuur van hoge prestaties en verantwoordelijkheid die het team inspireert en motiveert om klantgerichte merkstrategieën en -tactieken op een conforme en ethische manier uit te voeren. De FLM-leiders voeren de merkstrategie en -tactieken in hun regio's uit en volgen deze op, waarbij ze inzichten uit het veld delen om de betrokkenheid en prestaties van klanten te stimuleren.

About the Role

Major Accountabilities

~ Leid en laat het bedrijf groeien

Key Performance Indicators

~Te vullen op lokaal niveau, op basis van de richtlijnen die zullen volgen uit de resultaten van de IMI Field Engagement Performance Management Council.

Work Experience

~NA

Skills

~Leiderschap
~Beheer
~Professionele communicatie
~Coaching
~Mentorschap
~Verander management
~Samenwerking
~Teamwerk
~Analytisch vermogen
~Probleemoplossend vermogen
~Beheer van complexiteit
~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
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
Regelmatig (Verkoopmanager)
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-nl-nl*

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-fr-fr
5. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10093663-gaojidequjingli-it-it
6. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10093663-gaojidequjingli-ja-jp
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