NOVARTIS

(高级）地区经理

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

Сводка

Менеджер по продажам первой линии (FLM) повышает эффективность продаж, возглавляя разнообразную коммерческую команду и взаимодействуя с ключевыми заинтересованными сторонами для обеспечения индивидуального обслуживания клиентов и создания ценности. Они нанимают, развивают, удерживают и обучают людей для успешного достижения стратегических и коммерческих целей. Они прививают культуру высокой производительности и ответственности, которая вдохновляет и мотивирует команду на реализацию стратегии и тактики бренда, ориентированных на клиента, в соответствии с нормативными требованиями и этичным образом. Руководители FLM реализуют и отслеживают стратегию и тактику бренда в своих регионах, делясь информацией о местах для повышения вовлеченности клиентов и повышения производительности.

About the Role

Major Accountabilities

~ Руководите и развивайте бизнес

Key Performance Indicators

~ Заполняется на местном уровне в соответствии с рекомендациями, которые будут следовать за результатами Совета по управлению эффективностью взаимодействия на местах IMI.

Work Experience

~NA

Skills

~Руководство
~Управление
~Профессиональная коммуникация
~Тренерский
~Наставничество
~Управление изменениями
~Сотрудничество
~Командная работа
~Аналитические способности
~Навыки решения проблем
~Управление сложностью
~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
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
Regular (Sales Manager)
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-ru-ru*

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-nl-nl
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