

## (高级地区经理

Job ID  
REQ-10000805

4月 14, 2024

China

### 摘要

Il First Line Sales Manager (FLM) guida le prestazioni di vendita guidando un team commerciale diversificato e coinvolgendo i principali stakeholder per promuovere esperienze personalizzate per i clienti e fornire valore. Reclutano, sviluppano, trattengono e istruiscono le persone per raggiungere con successo gli obiettivi strategici e commerciali del territorio. Instillano una cultura di alte prestazioni e responsabilità che ispira e motiva il team a eseguire la strategia e le tattiche del marchio incentrate sul cliente in modo conforme ed etico. I responsabili FLM eseguono e seguono la strategia e le tattiche del marchio nelle loro regioni, condividendo informazioni sul campo al fine di promuovere il coinvolgimento e le prestazioni dei clienti.

### About the Role

#### Major Accountabilities

-Guidare e far crescere l'azienda

## Key Performance Indicators

Da compilare a livello locale, sulla base delle linee guida che seguiranno dai risultati dellIMI Field Engagement Performance Management Council.

## Work Experience

NA

## Skills

Leadership

Gestione

Comunicazione professionale

Allenamento

Tutoraggio

Gestione delle modifiche

Collaborazione

Lavoro di gruppo

Abilità analitica

Capacità di problem solving

Gestione della complessità

Settore Sanitario

Eccellenza Commerciale

Etica

Conformità

## Language

Inglese

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>

Join our Novartis Network: Not the right Novartis role for you? Sign up to our talent community to stay connected and learn about suitable career opportunities as soon as they come up: <https://talentnetwork.novartis.com/network>

Benefits and Rewards: Read our handbook to learn about all the ways we'll help you thrive personally and professionally: <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>

部门  
International

Business Unit  
Innovative Medicines

地点  
China

站点  
Tangshan (Hebei Province)

Company / Legal Entity  
CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd

Functional Area  
Sales

Job Type  
Full time

Employment Type  
Regolare (Direttore Vendite)

Shift Work  
No

[Apply to Job](#)



Job ID  
REQ-10000805

**(高级地区经理**

[Apply to Job](#)

---

Source URL:

<https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10000805-gaojidequjingli-it-it>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
3. <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>
4. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/NovartisCareers/job/Tangshan-Hebei-Province/DMREQ-10000805>
5. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/NovartisCareers/job/Tangshan-Hebei-Province/DMREQ-10000805>