

(高级地区经理

Job ID
REQ-10000805

4月 14, 2024

China

摘要

First Line Sat ı M ü d ü r ü (FLM), ç e itlili e sahip bir ticari ekibe liderlik ederek ve ö zel m ü teri deneyimleri sa lamak ve de er sunmak i ç in kilit payda larla etkile im kurarak sat ı performans ı nı art ı r ı r. Stratejik ve ticari b ö lge hedeflerini ba ar ı l ı bir ekilde yerine getirmek i ç in bireyleri i e al geli tirir, elde tutar ve ko ç luk yaparlar. Ekibe m ü teri odakl ı marka stratejisi ve taktiklerini uyumlu ve etik bir ekilde y ü r ü tmeleri i ç in ilham veren ve motive eden bir y ü ksek performans ve hesap verebilirlik k ü lt ü r ü a ı larlar. FLM liderleri, m ü teri kat ı l ı m ı n ı ve performans ı n ı art ı rmak i ç in i ç ö r ü lerini payla arak b ö lgelerindeki marka stratejisini ve taktiklerini y ü r ü t ü r ve takip eder.

About the Role

Major Accountabilities

~ i Y ö netin ve B ü y ü t ü n

Key Performance Indicators

İMI Saha Katılımları Performans Yönetimi Konseyi sonuçlarından gelecek rehberliğe dayalı olarak yerel düzeyde doldurulacak.

Work Experience

NA

Skills

Liderlik

Yönetim

Profesyonel İletişim

Koçluk

Mentörlük

Kontrolü Değerlendirme

İşbirliği

Çakım Çalışması

Analitik Beceri

Problem Çözme Becerileri

Kararlılık Yönetimi

Sağlık Sektörü

Finansal Müekemmellik

Etik

Uyuma

Language

İngilizce

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
Kadrolu (Sat ı M ü d ü r ü)

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-tr-tr>

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/tr-TR/NovartisCareers/job/Tangshan-Hebei-Province/DMREQ-10000805>
5. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/tr-TR/NovartisCareers/job/Tangshan-Hebei-Province/DMREQ-10000805>