

## (高级地区经理

Job ID  
REQ-10011995

6月 21, 2024

China

### 摘要

First Line Satış Müdürlüğü (FLM), çeşitliliğe sahip bir ticari ekibe liderlik ederek ve özel müşteri deneyimleri sağlamak ve değer sunmak için kilit paydaşlarla etkileşim kurarak satış performansını artırır. Stratejik ve ticari bölge hedeflerini başarıyla bir şekilde yerine getirmek için bireyleri eğitir, geliştirir, elde tutar ve koçluk yaparlar. Ekibe müşteri odaklı marka stratejisi ve taktiklerini uyumlu ve etik bir şekilde yürütmeleri için ilham veren ve motive eden bir yüksek performans ve hesap verebilirlik kültürü sağlarlar. FLM liderleri, müşteri katılımını ve performansını artırmak için çözümlerini paylaşarak bölgelerindeki marka stratejisini ve taktiklerini yürütür ve takip eder.

### About the Role

#### Major Accountabilities

~ İYönetim ve Büyütme

## 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

Kontrol Üstünlük

İşbirliği

Çalışma Ortamı

Analitik Beceri

Problem Çözme Becerileri

Kararlılık Yönetimi

Sağlık Sektörü

Finansal Mücadele

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  
Shanghai (Shanghai)

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-10011995

**(高级地区经理)**

[Apply to Job](#)

---

Source URL:

<https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10011995-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/Shanghai-Shanghai/XMLNAME---REQ-10011995>
5. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/tr-TR/NovartisCareers/job/Shanghai-Shanghai/XMLNAME---REQ-10011995>