

County Executive

Job ID
REQ-10017386

7月 28, 2024

China

摘要

First Line Sat ı Mü 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, b ö lgelerindeki marka stratejisi ve taktiklerini y ö netir, y ü r ü t ü r ve t eder, m ü teriyi, kat ı l ı m ı ve performans ı art ı rmak i ç in saha i ç g ö r ü lerini payla ı r.

About the Role

Major Accountabilities

~ i Y ö netin ve B ü y ü t ü n

-Derin yerel bilgiye dayal ı olarak uygulama i ç in etkili stratejiyi planlay ı n, uyarlay ı n ve iletin, deneyim

ve i g ü d ü y ü veri ve i g ö r ü lerle art ır ın

-Üzerinde anla maya var ılan hedeflere ula mak i in ulusal m ü teri kat ılı m ı stratejisini ve hedef b ö lge uygulama planlar ına d ö n ü t ü r ü n

-Hedefleme do rulu unu sa lay ın ve iyile tirin.

-Yerel planlar ın stratejiye g ö re y ü r ü t ü lmesini sa lamak ve hedeflere ula ılı p ula ılı mad ı ın belirlemek i in takip etmek

-M ü teri m ü kemelli ini desteklemek ve ekip kat ılı m ın ı ve benimsemesini sa lamak i in gerek kritik s ü re leri savunun

-Riskleri ve etkiyi g ö z ö n ü nde bulundurarak i performans ın ı art ı rmak ve karma ık ve y ü ksek b durumlar ında karar vermeye yard ı mc ı olmak i in mevcut verilerden yararlan ın

-Bir b ö lge d ü zenleyicisi olarak hareket edin ve y ü ksek performanslı ekip al ı mas ıyla sonuç lara ula mak i in di er saha pozisyonlar ıyla birlikte al ı ın

-Ekibe Liderlik Edin

-Veriler ve i g ö r ü lerle desteklenen saha ziyaretleri yoluyla ekip ü yelerine ko luk yap ın

-6IBs Sat ı Modelinin m ü kemmel anlay ı ı ve rol modellemesi yoluyla Etki Koç u

-Hesap verebilirlik beklentileri belirleyerek ve performans ı s ü rekli iyile tirmek i in tutarlı , zaman ında geri bildirim sa layarak Performans Koç lu u yap ın

-B ü y ü meyi desteklemek ve performans ı s ü rekli y ü kseltmek i in planlar ın olu turulmas ı yoluyla Geli im Koç u

-Ekip ü yelerini 1:1 ve kendine g ü venen problem ö zmeye odaklanan ekip tart ı malar ı yoluyla destekleyin

-M ü teri deneyimi sunmak i in bireyleri uyarlanabilir kararlar almaya te vik edin

-Ü r ü n ve m ü teri deneyimi oda ı aras ında do ru dengeyi sa lamak i in evik bir zihniyeti te v edin

~ lerlemeyi etkili bir ekilde iletmek ve ekip yeteneklerini ve etkinli ini geli tirmek i in yerle ik forumlar ı optimize edin

-Sat ı ekiplerine ve i arkada lar ına effaf ve sayg ılı bir ekilde a ık bir niyetle davranarak d ve d ü r ü stl ü kle hareket edin. Etik ikilemlerle kar ıla tı ın ızda, do ru olan ı yap ın ve i ler do g ö r ü nmedi inde konu un. Novartis Etik Kurallar ı 'na g ö re ya ay ın ve y ö netin.

~ stenen davran ı lar ı modelleyerek, ekip ü yelerinin konu mas ı i in psikolojik olarak g ü venli bir a yaratarak ve ekip ve bireysel refah ı destekleyerek Novartis'in de erleriyle uyumlu olumlu bir ekip k ü lt ü r ü olu turmak ve yerle tirmek

-Ekibin Novartis Etik Kurallar ı 'na tam olarak uymas ın ı ve bu kurallar ı sahiplenmesini ve Novartis'in geç erli politika ve gerekliliklerine uyma taahh ü d ü n ü sa lamak

-Payda lı kileri Kurun ve Kurun

-Yerel y ü ksek ö ncelikli HCP'leri belirlemek ve ö nceliklendirmek i in verilerden ve i g ö r ü llerden (ö r. akran a ı haritalar ı , m ü teri istihbarat ı) yararlan ın

-Novartis i in y ü ksek d ü zeyde m ü teri deste i ve kat ılı m ın ın yan ı s ıra kritik ticari sonuç lar

-Y ü ksek b ö lgesel etkiye sahip olabilecek yerel/b ö lgesel Kilit Fikir Liderleri ile savunuculu u ve kat ılı m ı art ır ın

-M ü terilere ve Hastalara De er Sunumunu Kolayla t ır ın

-Kar ı lanmam ı ihtiyaç lar ı ele alan ö z ü mler tasarlamak ve uygulamak i in i levler aras ı eki Saha T ı bbi, Marka, Hasta deste i) i inde uyumlu i birli ini kolayla t ır ın.

-M ü teri deneyimini optimize etmek i in i levler aras ı i ortaklar ıyla i birli i i inde m ü teri oda i plan ı geli tirin, uygulay ın ve izleyin

-Hem F2F hem de sanal ortamlarda m ü terileri ki iselle tirmek ve onlarla etkile im kurmak i in Novartis kaynaklar ın ın ve yeteneklerinin tam olarak kullan ı lmas ın ı sa lay ın

Key Performance Indicators

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, b ö lgelerindeki marka stratejisi ve taktiklerini y ö netir, y ü r ü t ü r ve t eder, m ü teriyi, kat ı l ı m ı ve performans ı art ı rmak i ç in saha i ç g ö r ü lerini payla ı r.

Work Experience

NA

Skills

Liderlik

Y ö netim

Profesyonel leti im

Ko ç -luk

Ment ö rl ü k

Kontrol ü De i tir

ı birli i

ıak ı m Ç al ı mas ı

Analitik Beceri

Problem Ç ö zme Becerileri

Karma ı kl ı k Y ö netimi

Sa l ı k Sekt ö r ü

ı Ticari M ü kemellik

Etik

Uyma

Language

ngilizce

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

Xiaogan (Hubei Province)

Company / Legal Entity

CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

Kadrolu (Sat 1)

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

iframe{ width: 100%; margin-top: 3rem; } @media screen and (max-width: 767px){ iframe{ height: 30vh !important; } } @media screen and (min-width: 768px){ iframe{ height: 34vh !important; } }



Job ID
REQ-10017386

County Executive

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10017386-county-executive-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/Xiaogan-Hubei-Province/County-ExecutiveREQ-10017386>
5. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/tr-TR/NovartisCareers/job/Xiaogan-Hubei-Province/County-ExecutiveREQ-10017386>