

(高级大区经理)

Job ID
REQ-10031402

12月 03, 2024

China

摘要

Il Second Line Sales Manager (SLM) guida le prestazioni di vendita guidando un team di First Line Sales Manager (FLM) nell'esecuzione di customer experience su misura che offrono valore e fanno di Novartis un partner di scelta. Sono responsabili della creazione e dell'implementazione della Strategia Nazionale di Coinvolgimento dei Clienti Commerciali in modo conforme ed etico. lavorare in modo interfunzionale per allinearsi con le strategie mediche/di accesso per garantire un approccio coeso e collaborativo. L'SLM crea team diversificati e di prim'ordine attraverso l'acquisizione, lo sviluppo e la pianificazione della successione dei talenti ed è responsabile dell'instillazione di una cultura dell'integrità. Sono strumentali nell'influenzare un cambiamento organizzativo sostanziale e duraturo.

About the Role

Major Accountabilities

-Guidare e far crescere l'azienda

-Sviluppare, implementare e monitorare un business plan nazionale incentrato sul cliente in collaborazione con FLM e partner interfunzionali per ottimizzare l'esperienza del cliente

Key Performance Indicators

Il Second Line Sales Manager (SLM) guida le prestazioni di vendita guidando un team di First Line Sales Manager (FLM) nella esecuzione di customer experience su misura che offrono valore e fanno di Novartis un partner di scelta. Sono responsabili della creazione e dell'implementazione della Strategia Nazionale di Coinvolgimento dei Clienti Commerciali in modo conforme ed etico. Lavorare in modo interfunzionale per allinearsi con le strategie mediche/di accesso per garantire un approccio coeso e collaborativo. LSLM crea team diversificati e di primordine attraverso l'acquisizione, lo sviluppo e la pianificazione della successione dei talenti ed è responsabile dell'instillazione di una cultura dell'integrità. Sono strumentali nell'influenzare un cambiamento organizzativo sostanziale e duraturo.

Work Experience

NA

Skills

Leadership

Gestione

Comunicazione professionale

Influenzare le competenze

Allenamento

Tutoraggio

Gestione delle modifiche

Collaborazione

Lavoro di gruppo

Abilità analitica

Capacità di problem solving

Gestione della complessità

Alfabetizzazione finanziaria

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

Taiyuan (Shanxi 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-10031402

(高级大区经理

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10031402-gaojidaqujingli-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://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10031402>
5. <https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10031402>