

(高级大区经理)

Job ID
REQ-10031402

12月 03, 2024

China

摘要

İkinci Hat Satış Müdürü (SLM), değer sunan ve Novartis'i tercih edilen bir iş ortağı haline getiren müşteri deneyimlerinin yürütülmesinde Birinci Hat Satış Yöneticilerinden (FLM'ler) oluşan bir ekip liderlik ederek satış performansını artırır. Ulusal Ticari Müdürlük Katılımı Stratejisinin uyumlu şekilde oluşturulmasından ve uygulanmasından sorumludurlar, Uyumlu ve işbirlikçi bir yaklaşım sağlamak için Tıbbi/Erişim stratejileriyle uyum sağlamak için i levler arasında çalışmak. SLM, yetkin kazanım, geliştirme ve yedekleme planlaması yoluyla sınıfının en iyisi, çeşitliliğe sahip ekip oluşturur ve bir dükük kültürünü aklamaktan sorumludur. Önemli, sürekli organizasyonel değişim etkilemede etkilidirler.

About the Role

Major Accountabilities

~ İ Yönetim ve Bütünü

Müşteri deneyimini optimize etmek için FLM'ler ve i levler aras ı ortaklarla i birli i i içinde m ü ter odaklı bir ulusal i plan ı geli tirin, uygulay ın ve izleyin

Key Performance Indicators

İkinci Hat Sat ı M ü d ü r ü (SLM), de er sunan ve Novartisi tercih edilen bir i orta ı haline getiren m ü teri deneyimlerinin y ü r ü t ü lmesinde Birinci Hat Sat ı Y öneticilerinden (FLMler) olu an bir ekibe liderlik ederek sat ı performans ın ı art ır ır Ulusal Ticari M ü teri Kat ılı m ı Stratejisinin uyumlu y ekilde olu turulmas ından ve uygulanmas ından sorumludurlar, Uyumlu ve i birlik ç i bir yakla ım sa lamak için T ıbbi/Eri im stratejileriyle uyum sa lamak için i levler aras ı ç al ım ak. SLM, yet kazan ım ı , geli tirme ve yedekleme planlamas ı yoluyla s ın ı f ın ın en iyisi, ç e itlili e sahip ekip olu turur ve bir d ü r ü stl ü k k ü lt ü r ü a ı lamaktan sorumludur. Önemli, s ü rekli organizasyonel de i etkilemede etkilidirler

Work Experience

NA

Skills

Liderlik

Y önetim

Profesyonel İletim

Etkileme Becerileri

Koç -luk

Ment ö rl ü k

Kontrol ü De i tir

İ birli i

Çak ım Ç al ım as ı

Analitik Beceri

Problem Ç ö zme Becerileri

Karar ı kl ık Y önetimi

Finansal Okuryazarlık

Sa ılı k Sekt ö r ü

Ticari M ü kemellik

Etik

Uyma

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

Taiyuan (Shanxi 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-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-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://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10031402>
5. <https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10031402>