

区域市场组经理

Job ID
REQ-10036884

4月 17, 2025

China

摘要

Менеджер по продажам второй линии (SLM) повышает эффективность команды менеджеров по продажам первой линии (FLM) в реальном времени обслуживания клиентов, которое приносит пользу и дел партнером Они несут ответственность за создание и реализацию взаимодействия с коммерческими клиентами в соответствии с этическими нормами. межфункциональная работа в соответствии с медицинским обслуживанием/доступа для обеспечения сотрудничества. SLM создает лучшие в своем классе, разн привлечения талантов, развития и планирования преемо внедрение культуры честности. Они играют важную роль устойчивого влияния на организационные изменения

About the Role

Major Accountabilities

~Руководите и развивайте бизнес
~Разработка, внедрение и мониторинг ориентированного плана в сотрудничестве с FLM и кросс-функциональными партнерами
~Повышение качества обслуживания клиентов

Key Performance Indicators

Менеджер по продажам второй линии (SLM) повышает эффективность команды менеджеров по продажам первой линии (FLM) в реальном времени, обеспечивая клиентов, которое приносит пользу и деловую выгоду партнеру. Они несут ответственность за создание и реализацию взаимодействия с коммерческими клиентами в соответствии с этическими нормами. межфункциональная работа в соответствии с медицинским обслуживанием/доступа для обеспечения сотрудничества. SLM создает лучшие в своем классе, разнородные команды, привлечения талантов, развития и планирования приемов, внедрение культуры честности. Они играют важную роль в устойчивого влияния на организационные изменения

Work Experience

NA

Skills

Руководство
Управление
Профессиональная коммуникация
Навыки влияния
Тренерский
Наставничество
Управление изменениями
Сотрудничество
Командная работа
Аналитические способности
Навыки решения проблем
Управление сложностью
Финансовая грамотность
Сектор здравоохранения
Коммерческое совершенство
Этика
Согласие

Language

Английский

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
Foshan (Guangdong Province)

Company / Legal Entity
CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Regular

Shift Work
No

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10036884

区域市场组经理

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10036884-quyushichangzujingli-ru-ru>

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?job_number=REQ-10036884
5. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10036884