

Job ID
REQ-10036884

4月 17, 2025

China

摘要

İkinci Hat Satış Müdürlüğü (SLM), değer sunan ve Novartis'i tercih edilen bir satış ortağı haline getiren müşteri deneyimlerinin yürütülmesinde Birinci Hat Satış Yöneticilerinden (FLM'ler) oluşan bir ekip liderlik ederek satış performansını artırarak Ulusal Ticari Müşteri Katılımı Stratejisinin uyumlu şekilde oluşturulmasından ve uygulanmasından sorumludurlar, Uyumlu ve işbirliği bir yaklaşım sağlamak için Tıbbi/Erişim stratejileriyle uyum sağlamak için işlevler arasında çalışmak. SLM, yetkin kazanımları, geliştirme ve yedekleme planlaması yoluyla sınıfının en iyisi, çeşitliliğe sahip ekip oluşturur ve bir müdürlük kütüphanesi oluşturmaktan sorumludur. Önemli, sürekli organizasyonel değişim etkilemede etkilidirler

About the Role

Major Accountabilities

İş Yönetin ve Bütünü

Müşteri deneyimini optimize etmek için FLM'ler ve işlevler arasında ortaklarla işbirliği içinde müşterilerle bir ulusal iş planı geliştirin, uygulayın ve izleyin

Key Performance Indicators

İkinci Hat Satış Müdürü (SLM), değer sunan ve Novartis'i tercih edilen bir iş ortağı haline getiren müşteri deneyimlerinin yürütülmesinde Birinci Hat Satış Yöneticilerinden (FLMler) oluşan bir ekibe liderlik ederek satış performansını artırarak Ulusal Ticari Müşteri Katılımı Stratejisinin uyumlu şekilde oluşturulmasından ve uygulanmasından sorumludurlar, Uyumlu ve işbirlikçi bir yaklaşımı sağlamak için Tıbbi/Erişim stratejileriyle uyum sağlamak için işlevler arasında çalışmak. SLM, yetkin kazanımları, geliştirme ve yedekleme planlaması yoluyla sınıfının en iyisi, çeşitliliğe sahip ekip oluşturur ve bir dükünlük ailesi olmaktan sorumludur. Önemli, sürekli organizasyonel değişimlere etkilidirler

Work Experience

NA

Skills

Liderlik
Yönetim
Profesyonel İletişim
Etkileme Becerileri
Koçluk
Mentörlük
Kontrolü Değiştir
İşbirliği
Takım Çalışması
Analitik Beceri
Problem Çözme Becerileri
Karmaşık Yönetimi
Finansal Okuryazarlık
Sağlık Sektörü
Ticari Müşteri ilişkileri
Etik
Uyum

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

Foshan (Guangdong Province)

Company / Legal Entity

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

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

Kadrolu

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