

(高级大区经理

Job ID
REQ-10071147

3月 04, 2026

China

摘要

~Altos directivos en la función de ventas, liderando la actividad de ventas para un producto definido o cartera de productos. Responsable de los objetivos de ventas acordados para la cartera de Oncología y de la gestión del equipo de ventas. Aporta conocimientos especializados en el área terapéutica requerida.

About the Role

Major Accountabilities

- ~Responsable del rendimiento del equipo asignado, esforzarse por superar los objetivos de ventas y cuota de mercado acordados. Responsable del presupuesto y los gastos del equipo. Comunique la estrategia y los objetivos de la fuerza de ventas para forzar el equipo de fuerza de campo y traducirlo en los planes de implementación local para alcanzar los objetivos deseados.
- ~Responsable de la colaboración con cuentas clave, gerentes de marketing/ productos y asesores

médicos apropiados; asegurar la implementación de estrategias y planes operativos para los productos

• Responsable de mantener el crecimiento de la cuota de mercado en la región respectiva para los productos respectivos.

• Identificar e implementar oportunidades de creación de negocio con el fin de apoyar el crecimiento del volumen y la cuota de mercado.

• Manténgase al tanto de los últimos avances científicos en el área terapéutica asignada; mantenerse actualizado sobre el conocimiento del producto, precios de mercado, precios de la competencia, etc. para recomendar el equipo de marca, el equipo de acceso al mercado y otros equipos multifuncionales.

Aporta conocimientos especializados, lo utiliza para influir en pares, subordinados y partes interesadas externas. Proporciona asesoramiento sobre una amplia gama de cuestiones relacionadas con el área de especialización. Amplía la consulta en el área especializada para proyectos, al equipo directivo y a otros equipos de la organización. Lidera un equipo de especialistas en ventas; guiarlos y entrenarlos según sea necesario

• Asegúrese de que se siguen todos los cumplimientos, procedimientos y políticas de Novartis. Desarrollar una cultura de equipo inclusiva.

• Aporta conocimientos especializados, lo utiliza para influir en pares, subordinados y partes interesadas externas. Proporciona asesoramiento sobre una amplia gama de cuestiones relacionadas con el área de especialización. Amplía la consulta en el área especializada para proyectos, al equipo directivo y a otros equipos de la organización. Lidera un equipo de especialistas en ventas; guiarlos y entrenarlos según sea necesario

• Notificación de quejas técnicas / eventos adversos / escenarios de casos especiales relacionados con los productos Novartis dentro de las 24 horas posteriores a la recepción

• Distribución de muestras de comercialización (cuando proceda)

Key Performance Indicators

• Altos directivos en la función de ventas, actividad de ventas líder para un producto definido o cartera de productos. Responsable de los objetivos de ventas acordados para la cartera de Oncología y de la gestión del equipo de ventas. Aporta conocimientos especializados en el área terapéutica requerida.

Work Experience

Ventas en Sanidad / Farmacia / negocios relacionados

• Capaz de comprender la dinámica cambiante de la industria farmacéutica.

• Deseable conocimiento del mercado y de la red

• Actividades previas al lanzamiento

Skills

Gestión de cuentas

Habilidad analítica

Lenguaje ensamblador

Coaching

Gestión de Compensaciones (Empleados)

CRM (Gestión de la relación con el cliente)

Atención al cliente

Compromiso con el cliente

Experiencia del cliente
Satisfacción del cliente
Ventas internas (Telemarketing)
Cuota de mercado
Microsoft Powerpoint
Gestión del rendimiento
Productos Farmacéuticos
Habilidades de presentación
Líneas de productos
Qt
Gestión de Ventas
Salesforce Crm

Language

Inglés

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>

Benefits and Rewards: Learn about all the ways we'll help you thrive personally and professionally. [Read our handbook \(PDF 30 MB\)](#)

部门
International

Business Unit
Sales

地点
China

站点
Zhengzhou (Henan Province)

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

Alternative Location 1
Xi an (Shaanxi Province), China

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Regular (Gerente de Ventas)

Shift Work
No

```
function adjustKalturaPlayer() { var deviceWidth = window.innerWidth ||
document.documentElement.clientWidth || document.body.clientWidth; var mediaElement =
document.getElementById("kalturaplayer69c34c67e7a89171194259"); var mediaContainer =
mediaElement.closest('.nc-kaltura-media'); var originalWidth = "1200px"; var originalHeight = "674px";
var originalWidthValue = parseFloat(originalWidth); var originalHeightValue =
parseFloat(originalHeight); var mediaType = "video"; var isResponsive = false; // Get computed styles
of the container element. var parentStyles = window.getComputedStyle(mediaContainer); var
finalWidth = parseFloat(parentStyles.width); if (finalWidth  var config = { targetId:
"kalturaplayer69c34c67e7a89171194259", provider: { widgetId: "10m7rm1pm", partnerId:
"2076321", uiConfId: "55802022" }, playback: { autoplay: false, autopause: false,
allowMutedAutoPlay: false, loop: false }, sources: { options: {}, startTime: 0 }, plugins: { download: {
disable: true }, "playkit-js-transcript":{ position: "right", // Default: bottom;( ' left ', ' right', ' top ', 'bottom ' ) to
enable transcript. expandMode: "over", // Default: alongside;( ' alongside', ' hidden ', 'over ' )
expandOnFirstPlay: false, showTime: true, downloadDisabled: false, printDisabled: false, disable:
true } }, ui: { showCCButton: false, settings: { showQualityMenu: true, showSpeedMenu: false },
components: { fullscreen: { disableDoubleClick: false } }, uiComponents: [ { presets: ['Playback',
'Live'], area: 'BottomBarRightControls', replaceComponent: 'Fullscreen', get:
KalturaPlayer.ui.components.Remove } ] } }; config.plugins.preventSeek = { preventSeekForward:
false, preventSeek: false }; config.plugins.floating = { disable: true }; config.plugins.navigation = {
position: "right", expandMode: "over", expandOnFirstPlay: false, visible: false }; config.plugins['playkit-
js-hotspots'] = { disable: true }; config.plugins['playkit-js-moderation'] = { disable: true };
config.plugins['playkit-js-info'] = { disable: true }; config.plugins.share = { disable: true };
config.ui.uiComponents = []; config.plugins.googleTagManager = {};
config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking = {};
config.plugins.googleTagManager.containerId = 'GTM-57RJQ5';
```

```
config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking.custom = [];  
config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking = { preset: { coreEvents: true, UIEvents:  
false, playlistEvents: false, castEvents: false } };
```

```
try { var kalturaPlayer = KalturaPlayer.setup(config); // Add the player to the global array. if (typeof  
kalturaPlayerVideos !== 'undefined') { kalturaPlayerVideos.push(kalturaPlayer); } else { var  
kalturaPlayerVideos = []; kalturaPlayerVideos.push(kalturaPlayer); } // Load the Player for other  
media. kalturaPlayer.loadMedia({entryId: "1dgfvmafo"}); setTimeout(() => {  
setupAutoPause(kalturaPlayerVideos); }, 500); function setupAutoPause(players) {  
players.forEach((currentPlayer) => { currentPlayer.addEventListener('play', () => {  
players.forEach((otherPlayer) => { if (otherPlayer !== currentPlayer && typeof otherPlayer.pause ===  
'function') { otherPlayer.pause(); } })); }); }); } catch (e) { console.error(e.message) }
```



VIDEO

Job ID
REQ-10071147

(高级大区经理

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10071147

(高级大区经理

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10071147-gaojidaqujingli-es-es>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. <https://www.novartis.com/sites/novartiscom/files/novartis-life-handbook.pdf>
3. <https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10071147>
4. <https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10071147>