

## (高级大区经理

Job ID  
REQ-10071147

3月 04, 2026

China

### 摘要

~Senior manager nella funzione vendite, che guida l'attività di vendita per un prodotto o un portafoglio di prodotti definito. Responsabile degli obiettivi di vendita concordati per il portafoglio Oncologico e gestione del team di vendita. Porta conoscenze specialistiche nell'area terapeutica richiesta.

### About the Role

#### Major Accountabilities

- ~Responsabile delle prestazioni del team allocato, cercando di superare gli obiettivi di vendita e quota di mercato concordati. Responsabile del budget e delle spese per il team. Comunicare la strategia e gli obiettivi della forza vendita per forzare sul campo il team e tradurlo nei piani di implementazione locali per raggiungere gli obiettivi desiderati.
- ~Responsabile della collaborazione con account chiave, marketing/product manager e consulenti

medici appropriati; garantire l'attuazione della strategia e i piani operativi per i prodotti

~Responsabile di mantenere la crescita della quota di mercato nelle rispettive regioni per i rispettivi prodotti.

~Identificare e implementare opportunità di business building al fine di supportare la crescita del volume e della quota di mercato.

~Tenersi al passo con gli ultimi sviluppi scientifici nell'area terapeutica assegnata; rimanere aggiornati sulla conoscenza del prodotto, sui prezzi di mercato, sui prezzi della concorrenza, ecc. per consigliare il team del Brand, il Market Access Team e altri team interfunzionali.

Porta conoscenze specializzate, le utilizza per influenzare colleghi, subordinati e stakeholder esterni. Fornisce consulenza su una vasta gamma di questioni relative all'area di specializzazione. Estende la consultazione nell'area specializzata per i progetti, al team di leadership e ad altri team dell'organizzazione. Guida un team di specialisti delle vendite; guidarli e addestrarli se necessario

~Assicurarsi che tutte le conformità, le procedure e i criteri Novartis siano seguiti. Sviluppare una cultura di team inclusiva.

~Porta conoscenze specializzate, le utilizza per influenzare colleghi, subordinati e stakeholder esterni. Fornisce consulenza su una vasta gamma di questioni relative all'area di specializzazione. Estende la consultazione nell'area specializzata per i progetti, al team di leadership e ad altri team dell'organizzazione. Guida un team di specialisti delle vendite; guidarli e addestrarli se necessario

~Segnalazione di reclami tecnici / eventi avversi / scenari di casi speciali relativi ai prodotti Novartis entro 24 ore dal ricevimento

~Distribuzione di campioni di marketing (se del caso)

## Key Performance Indicators

~Senior manager nella funzione di vendita, attività di vendita leader per un prodotto o un portafoglio di prodotti definito. Responsabile degli obiettivi di vendita concordati per il portafoglio oncologico e della gestione del team di vendita. Porta conoscenze specialistiche nell'area terapeutica richiesta.

## Work Experience

Vendite nel settore sanitario/farmaceutico/affine

Capacità di comprendere le dinamiche in evoluzione dell'industria farmaceutica

La conoscenza del mercato e della rete è auspicabile

Attività pre-lancio

## Skills

Gestione dell'account

Abilità analitica

Linguaggio assembly

Allenamento

Gestione delle retribuzioni (dipendenti)

CRM (Gestione delle relazioni con i clienti)

Assistenza

Coinvolgimento dei clienti

Esperienza del cliente

Soddisfazione

Vendite interne (telemarketing)

Quota di mercato

Microsoft Powerpoint

Gestione delle prestazioni  
Prodotti farmaceutici  
Capacità di presentazione  
Linee di prodotto  
Qt  
Gestione delle vendite  
Salesforce Crm

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>

**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  
Regolare (Direttore Vendite)

Shift Work  
No

```
function adjustKalturaPlayer() { var deviceWidth = window.innerWidth ||
document.documentElement.clientWidth || document.body.clientWidth; var mediaElement =
document.getElementById("kalturaplayer69c2534088dfd206157428"); 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:
"kalturaplayer69c2534088dfd206157428", 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: "1dgvmafo"}); 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-it-it>*

**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>