

(高级地区经理

Job ID
REQ-10072631

2月 26, 2026

China

摘要

Менеджер по продажам первой линии (FLM) повышает эффективность разнообразную коммерческую команду и взаимодействует с клиентами и партнерами для обеспечения индивидуального обслуживания. Они нанимают, развивают, удерживают и обучают людей для достижения стратегических и коммерческих целей. Они прививают культуру ответственности, которая вдохновляет и мотивирует команду. Они используют тактики бренда, ориентированных на клиента, в соответствии с образцом FLM руководит, реализует и отслеживает стратегию в регионах, делаясь информацией на местах для повышения производительности.

About the Role

Major Accountabilities

- ~Руководите и развивайте бизнес
- ~Планируйте, адаптируйте и распространяйте эффективные стратегии, основанные на глубоком знании местной специфики, допущенных ошибок и идеями
- ~Преобразование национальной стратегии и целей в адаптированные территориальные планы по достижению согласованных целей
- ~Обеспечьте и улучшите точность таргетинга.
- ~Обеспечение выполнения местных планов в соответствии с требованиями и достижением целей
- ~Пропаганда критически важных процессов, необходимых для обслуживания клиентов и повышения вовлеченности и адаптивности
- ~Используйте доступные данные для повышения эффективности решений в сложных и напряженных ситуациях с учетом рисков
- ~Выступайте в качестве территориального оркестратора, используя полевые должности для достижения результатов за счет эффективной работы
- ~Руководите командой
- ~Обучайте членов команды с помощью выездов на места, полевых продаж 6IBs
- ~Coach for Impact благодаря отличному пониманию и ролевому моделированию продаж 6IBs
- ~Коучинг по производительности, устанавливая ожидания и обеспечивая последовательную и своевременную обратную связь по производительности
- ~Коуч по развитию через построение планов для поддержки производительности
- ~Поддержка членов команды с помощью 1:1 и командных обсуждений в самостоятельном решении проблем
- ~Поощряйте людей принимать адаптивные решения, чтобы улучшить обслуживание клиентов
- ~Продвигайте гибкое мышление для достижения правильных результатов, продуктов и клиентский опыт.
- ~Оптимизируйте существующие форумы для эффективного развития способностей и эффективности команды
- ~Действуйте честно и добросовестно, обращаясь с отделением в прозрачной и уважительной манере с четкими намерениями, дилеммами, поступайте правильно и говорите, когда что-то не так, руководить в соответствии с Кодексом этики Novartis.
- ~Создание и внедрение позитивной командной культуры, Novartis, путем моделирования желаемого поведения, создание пространства для высказывания членов команды и поддержки благополучия
- ~Обеспечить полное соответствие команды Кодексу этики и соблюдение, а также обязательство соблюдать применимый Кодекс «Новартис»
- ~Взаимодействие и выстраивание отношений с заинтересованными сторонами
- ~Используйте данные и аналитические сведения (например, информацию о клиентах) для выявления и приоритизации потребностей медицинских работников
- ~Достижение критически важных коммерческих результатов

- с высоким уровнем защиты интересов и взаимодействия
- ~Расширение информационно-разъяснительной работы и взаимодействие с местными/региональными ключевыми лидерами общества
- оказывать большое влияние на регион
- ~Обеспечьте ценность для клиентов и пациентов
- ~Обеспечьте совместную работу в соответствии с нормативами кросс-функциональных команд (например, Field Medical, Brand Support) и внедрения решений, направленных на удовлетворение потребностей
- ~Разработка, внедрение и мониторинг клиентоориентированных инициатив в сотрудничестве с кросс-функциональными партнерами для достижения целей
- ~Обеспечьте полное использование ресурсов и возможностей взаимодействия с клиентами как в F2F, так и в виртуальной среде

Key Performance Indicators

Менеджер по продажам первой линии (FLM) повышает эффективность разнообразную коммерческую команду и взаимодействует с клиентами и партнерами для обеспечения индивидуального обслуживания. Они нанимают, развивают, удерживают и обучают людей для достижения стратегических и коммерческих целей. Они прививают культуру ответственности, которая вдохновляет и мотивирует команду. Они используют тактики бренда, ориентированных на клиента, в соответствии с политикой. FLM руководит, реализует и отслеживает стратегию в регионах, делась информацией на местах для повышения производительности.

Work Experience

NA

Skills

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

Language

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

Shanghai (Shanghai)

Company / Legal Entity

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

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

Regular (Sales Manager)

Shift Work
No

```
function adjustKalturaPlayer() { var deviceWidth = window.innerWidth ||
document.documentElement.clientWidth || document.body.clientWidth; var mediaElement =
document.getElementById("kalturaplayer69bfccb8c0088157897325"); 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:
"kalturaplayer69bfccb8c0088157897325", 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-10072631

(高级地区经理

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10072631

(高级地区经理

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10072631-gaojidequjingli-ru-ru>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. <https://www.novartis.com/sites/novartis.com/files/novartis-life-handbook.pdf>
3. <https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10072631>
4. <https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10072631>