

Sales Manager

Job ID
REQ-10073849

3月 11, 2026

Hong Kong Special Administrative Region, China

摘要

Der First Line Sales Manager (FLM) steigert die Vertriebsleistung, indem er ein vielfältiges Vertriebsteam leitet und mit wichtigen Stakeholdern zusammenarbeitet, um maßgeschneiderte Kundenerlebnisse zu schaffen und einen Mehrwert zu schaffen. Sie rekrutieren, entwickeln, binden und coachen Mitarbeiter, um strategische und kommerzielle Gebietsziele erfolgreich zu erreichen. Sie vermitteln eine Kultur der hohen Leistung und Verantwortlichkeit, die das Team inspiriert und motiviert, kundenorientierte Markenstrategien und -taktiken auf konforme und ethische Weise umzusetzen. Das FLM leitet, führt und verfolgt die Markenstrategie und -taktik in seinen Regionen und teilt Erkenntnisse aus der Praxis, um Kundenbindung und Leistung zu fördern.

About the Role

Major Accountabilities

• Führen und Erweitern des Unternehmens

- Planung, Anpassung und Kommunikation einer effektiven Strategie für die Umsetzung auf der Grundlage fundierter lokaler Kenntnisse, der Erweiterung von Erfahrung und Instinkt mit Daten und Erkenntnissen
- Umsetzung der nationalen Kundenbindungsstrategie und -ziele in Gebietsimplementierungspläne, um die vereinbarten Ziele zu erreichen
- Sicherstellen und Verbessern der Targeting-Genauigkeit.
- Stellen Sie sicher, dass lokale Pläne gemäß der Strategie ausgeführt werden, und verfolgen Sie, um festzustellen, ob die Ziele erreicht werden
- Befürworten Sie kritische Prozesse, die zur Unterstützung der Kundenexzellenz erforderlich sind, und fördern Sie das Engagement und die Akzeptanz des Teams
- Nutzen Sie die verfügbaren Daten, um die Unternehmensleistung zu steigern und die Entscheidungsfindung in komplexen und unter hohem Druck stehenden Situationen unter Berücksichtigung von Risiken und Auswirkungen zu unterstützen.
- Agieren Sie als Gebiets-Orchestrator und arbeiten Sie mit anderen Außendienstpositionen zusammen, um durch leistungsstarke Teamarbeit Ergebnisse zu erzielen
- Führen Sie das Team
- Coachen Sie Teammitglieder durch Besuche vor Ort, unterstützt durch Daten und Erkenntnisse
- Coach for Impact durch exzellentes Verständnis und Vorbild des 6IBs Verkaufsmodells
- Coach for Performance, indem Sie Erwartungen an die Verantwortlichkeit festlegen und konsistentes, zeitnahes Feedback geben, um die Leistung kontinuierlich zu verbessern
- Coach für Entwicklung durch die Erstellung von Plänen zur Unterstützung des Wachstums und zur kontinuierlichen Steigerung der Leistung
- Unterstützen Sie Teammitglieder durch 1:1- und Teamdiskussionen, die sich auf eigenständige Problemlösungen konzentrieren
- Ermutigen Sie Einzelpersonen, adaptive Entscheidungen zu treffen, um das Kundenerlebnis zu bieten
- Fördern Sie eine agile Denkweise, um die richtige Balance zwischen Produkt- und Kundenerlebniszusatz zu erreichen
- Optimieren Sie etablierte Foren, um den Fortschritt effektiv zu kommunizieren und die Fähigkeiten und die Effektivität des Teams zu entwickeln
- Handeln Sie mit Integrität und Ehrlichkeit, indem Sie Vertriebsteams und Kollegen transparent und respektvoll mit klaren Absichten behandeln. Wenn Sie mit ethischen Dilemmata konfrontiert sind, tun Sie das Richtige und sprechen Sie es an, wenn die Dinge nicht richtig zu sein scheinen. Leben und leiten Sie den Ethikkodex von Novartis.
- Schaffung und Einbettung einer positiven Teamkultur, die auf die Werte von Novartis abgestimmt ist, indem Sie gewünschte Verhaltensweisen modellieren, einen psychologisch sicheren Raum schaffen, in dem sich Teammitglieder äußern können, und das Wohlbefinden des Teams und des Einzelnen unterstützen
- Sicherstellen, dass sich das Team vollständig an den Ethikkodex von Novartis orientiert und sich zu diesem verpflichtet und sich verpflichtet, die geltenden Richtlinien und Anforderungen von Novartis einzuhalten
- Einbindung und Aufbau von Stakeholder-Beziehungen
- Nutzen Sie Daten und Erkenntnisse (z. B. Peer-Netzwerkkarten, Kundeninformationen), um lokale HCPs mit hoher Priorität zu identifizieren und zu priorisieren
- Erzielen Sie wichtige kommerzielle Ergebnisse für Novartis zusammen mit einem hohen Maß an Kundenbindung und -bindung
- Intensivierung der Interessenvertretung und des Engagements bei lokalen/regionalen Key Opinion Leadern, die einen hohen regionalen Einfluss haben können
- Erleichtern Sie die Wertschöpfung für Kunden und Patienten
- Erleichtern Sie die konforme Zusammenarbeit innerhalb funktionsübergreifender Teams (z. B. Field

Medical, Brand, Patient Support), um Lösungen zu entwerfen und zu implementieren, die unerfüllte Anforderungen erfüllen.

-Entwicklung, Implementierung und Überwachung eines kundenzentrierten Geschäftsplans in Zusammenarbeit mit funktionsübergreifenden Partnern zur Optimierung des Kundenerlebnisses
-Volle Nutzung der Ressourcen und Fähigkeiten von Novartis zur Personalisierung und Interaktion mit Kunden sowohl in F2F- als auch in virtuellen Umgebungen

Key Performance Indicators

Der First Line Sales Manager (FLM) steigert die Vertriebsleistung, indem er ein vielfältiges Vertriebsteam leitet und mit wichtigen Stakeholdern zusammenarbeitet, um maßgeschneiderte Kundenerlebnisse zu schaffen und einen Mehrwert zu schaffen. Sie rekrutieren, entwickeln, binden und coachen Mitarbeiter, um strategische und kommerzielle Gebietsziele erfolgreich zu erreichen. Sie vermitteln eine Kultur der hohen Leistung und Verantwortlichkeit, die das Team inspiriert und motiviert, kundenorientierte Markenstrategien und -taktiken auf konforme und ethische Weise umzusetzen. Das FLM leitet, führt und verfolgt die Markenstrategie und -taktik in seinen Regionen und teilt Erkenntnisse aus der Praxis, um Kundenbindung und Leistung zu fördern.

Work Experience

NA

Skills

Leitung
Management
Professionelle Kommunikation
Coaching
Mentoring
Veränderungsmanagement
Zusammenarbeit
Teamarbeit
Analytische Fähigkeiten
Problemlösungsfähigkeiten
Komplexitätsmanagement
Gesundheitswesen
Kommerzielle Exzellenz
Ethik
Beachtung

Language

Englisch

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

Hong Kong Special Administrative Region, China

站点

Hong Kong

Company / Legal Entity

HK02 (FCRS = HK002) Novartis Pharma

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

Regul ä r (Au ß endienstleiter*in)

Shift Work

No

var config = { targetId: "kalturaplayer69f6e6ffd35d9559657956", provider: { widgetId:

```
"1Qm7rm1pm", partnerId: "2076321", uiConfId: "55802022" }, playback: { autoplay: false, autopause: false, allowMutedAutoPlay: false, loop: false }, sources: { options: {}, startTime: 0 }, plugins: {}, sources: { options: {}, startTime: 0 }, ui: { showCCButton: false, settings: { showQualityMenu: true, showSpeedMenu: false }, css : "/modules/custom/arcticnckalturaaddon/css/kalturavideo.css", components: { fullscreen: { disableDoubleClick: false } }, uiComponents: [ { presets: ['Playback', 'Live'], area: 'BottomBarRightControls', replaceComponent: 'Fullscreen', get: KalturaPlayer.ui.components.Remove } ] } }; // Check and add plugins only if they exist if (KalturaPlayer.plugins["download"]) { config.plugins.download = { disable: true }; } if (KalturaPlayer.plugins["transcript"]) { config.plugins["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 }; } if (KalturaPlayer.plugins["preventSeek"]) { config.plugins.preventSeek = { preventSeekForward: false, preventSeek: false }; } config.plugins.floating = { disable: true }; if (KalturaPlayer.plugins["navigation"]) { config.plugins.navigation = { position: "right", expandMode: "over", expandOnFirstPlay: false, visible: false }; } if (KalturaPlayer.plugins["hotspots"]) { config.plugins['playkit-js-hotspots'] = { disable: true }; } if (KalturaPlayer.plugins["moderation"]) { config.plugins['playkit-js-moderation'] = { disable: true }; } if (KalturaPlayer.plugins["info"]) { config.plugins['playkit-js-info'] = { disable: true }; } if (KalturaPlayer.plugins["share"]) { config.plugins.share = { disable: true }; } config.ui.uiComponents = []; if (KalturaPlayer.plugins["googleAnalytics"]) { 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: "1_dgfvmafo"}); } catch (e) { console.error(e.message) }
```

Job ID
REQ-10073849

Sales Manager

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10073849

Sales Manager

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10073849-sales-manager-de-de>

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://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/NovartisCareers/job/Hong-Kong/Sales-ManagerREQ-10073849>
4. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/NovartisCareers/job/Hong-Kong/Sales-ManagerREQ-10073849>