

Sales Manager

Job ID
REQ-10073849

3月 11, 2026

Hong Kong Special Administrative Region, China

摘要

First Line Sales Müdürü (FLM), çeşitliliğe sahip bir ticari ekibe liderlik ederek ve özel müşteri deneyimleri sağlamak ve değer sunmak için kilit paydaşlarla etkileşim kurarak satış performansını artırır. Stratejik ve ticari bölge hedeflerini başarıyla bir ekilde yerine getirmek için bireyleri eğitir, geliştirir, elde tutar ve koçluk yaparlar. Ekibe, müşteri odaklı marka stratejisi ve taktiklerini uyumlu ve etik bir ekilde yürütmeleri için ilham veren ve motive eden bir yüksek performans ve hesap verebilirlik kültürünü sağlarlar. FLM, bölgelerindeki marka stratejisi ve taktiklerini yönetir, yürütür ve tetkik eder, müşteriye, katılımları ve performansını artırmak için saha görüşlerini paylaşır.

About the Role

Major Accountabilities

~ İYönetim ve Büyütme

-Derin yerel bilgiye dayalı olarak uygulama için etkili stratejiyi planlayın, uyarlayın ve iletin, deneyim

ve i g ü d ü y ü veri ve i g ö r ü lerle art ır ın

-Üzerinde anla maya var ılan hedeflere ula mak i in ulusal m ü teri kat ılı m ı stratejisini ve hedef b ö lge uygulama planlar ına d ö n ü t ü r ü n

-Hedefleme do rulu unu sa lay ın ve iyile tirin.

-Yerel planlar ın stratejiye g ö re y ü r ü t ü lmesini sa lamak ve hedeflere ula ılı p ula ılı mad ı ın belirlemek i in takip etmek

-M ü teri m ü kemelli ini desteklemek ve ekip kat ılı m ın ı ve benimsemesini sa lamak i in gerek kritik s ü re leri savunun

-Riskleri ve etkiyi g ö z ö n ü nde bulundurarak i performans ın ı art ı rmak ve karma ık ve y ü ksek b durumlar ında karar vermeye yard ı mc ı olmak i in mevcut verilerden yararlan ın

-Bir b ö lge d ü zenleyicisi olarak hareket edin ve y ü ksek performanslı ekip al ı mas ıyla sonuç lara ula mak i in di er saha pozisyonlar ıyla birlikte al ın

-Ekibe Liderlik Edin

-Veriler ve i g ö r ü lerle desteklenen saha ziyaretleri yoluyla ekip ü yelerine ko luk yap ın

-6IBs Sat ı Modelinin m ü kemmel anlay ı ı ve rol modellemesi yoluyla Etki Koç u

-Hesap verebilirlik beklentileri belirleyerek ve performans ı s ü rekli iyile tirmek i in tutarlı , zaman ında geri bildirim sa layarak Performans Koç lu u yap ın

-B ü y ü meyi desteklemek ve performans ı s ü rekli y ü kseltmek i in planlar ın olu turulmas ı yoluyla Geli im Koç u

-Ekip ü yelerini 1:1 ve kendine g ü venen problem ö zmeye odaklanan ekip tart ı malar ı yoluyla destekleyin

-M ü teri deneyimi sunmak i in bireyleri uyarlanabilir kararlar almaya te vik edin

-Ü r ü n ve m ü teri deneyimi oda ı aras ında do ru dengeyi sa lamak i in evik bir zihniyeti te v edin

~ lerlemeyi etkili bir ekilde iletme ve ekip yeteneklerini ve etkinli ini geli tirmek i in yerle ik forumlar ı optimize edin

-Sat ı ekiplerine ve i arkada lar ına effaf ve sayg ılı bir ekilde a ık bir niyetle davranarak d ve d ü r ü stl ü kle hareket edin. Etik ikilemlerle kar ıla tı ın ızda, do ru olan ı yap ın ve i ler do g ö r ü nmedi inde konu un. Novartis Etik Kurallar ı 'na g ö re ya ay ın ve y ö netin.

~ stenen davran ı lar ı modelleyerek, ekip ü yelerinin konu mas ı i in psikolojik olarak g ü venli bir a yaratarak ve ekip ve bireysel refah ı destekleyerek Novartis'in de erleriyle uyumlu olumlu bir ekip k ü lt ü r ü olu turmak ve yerle tirmek

-Ekibin Novartis Etik Kurallar ı 'na tam olarak uymas ın ı ve bu kurallar ı sahiplenmesini ve Novartis'in geç erli politika ve gerekliliklerine uyma taahh ü d ü n ü sa lamak

-Payda lı kileri Kurun ve Kurun

-Yerel y ü ksek ö ncelikli HCP'leri belirlemek ve ö nceliklendirmek i in verilerden ve i g ö r ü llerden (ö r. akran a ı haritalar ı , m ü teri istihbarat ı) yararlan ın

-Novartis i in y ü ksek d ü zeyde m ü teri deste i ve kat ılı m ın ın yanı sıra kritik ticari sonuç lar

-Y ü ksek b ö lgesel etkiye sahip olabilecek yerel/b ö lgesel Kilit Fikir Liderleri ile savunuculu u ve kat ılı m ı art ır ın

-M ü terilere ve Hastalara De er Sunumunu Kolayla tır ın

-Kar ı lanmam ı ihtiyaç lar ı ele alan ö z ü mler tasarlamak ve uygulamak i in i levler aras ı eki Saha T ı bbi, Marka, Hasta deste i) i inde uyumlu i birli ini kolayla tır ın.

-M ü teri deneyimini optimize etmek i in i levler aras ı i ortaklar ıyla i birli i i inde m ü teri oda i plan ı geli tirin, uygulay ın ve izleyin

-Hem F2F hem de sanal ortamlarda m ü terileri ki iselle tirmek ve onlarla etkile im kurmak i in Novartis kaynaklar ın ın ve yeteneklerinin tam olarak kullan ı lmas ın ı sa lay ın

Key Performance Indicators

First Line Sat ı M ü d ü r ü (FLM), ç e itlili e sahip bir ticari ekibe liderlik ederek ve ö zel m ü teri deneyimleri sa lamak ve de er sunmak i ç in kilit payda larla etkile im kurarak sat ı performans ı nı art ı r ı r. Stratejik ve ticari b ö lge hedeflerini ba ar ı l ı bir ekilde yerine getirmek i ç in bireyleri i e al getirir, elde tutar ve ko ç luk yaparlar. Ekibe, m ü teri odakl ı marka stratejisi ve taktiklerini uyumlu ve etik bir ekilde y ü r ü tmeleri i ç in ilham veren ve motive eden bir y ü ksek performans ve hesap verebilirlik k ü lt ü r ü a ı larlar FLM, b ö lgelerindeki marka stratejisi ve taktiklerini y ö netir, y ü r ü t ü r ve t eder, m ü teriyi, kat ı l ı m ı ve performans ı art ı rmak i ç in saha i ç g ö r ü lerini payla ı r.

Work Experience

NA

Skills

Liderlik

Y ö netim

Profesyonel leti im

Ko ç -luk

Ment ö rl ü k

Kontrol ü De i tir

ı birli i

ıak ı m Ç al ı mas ı

Analitik Beceri

Problem Ç ö zme Becerileri

Karma ı kl ı k Y ö netimi

Sa l ı k Sekt ö r ü

ıicari M ü kemlilik

Etik

Uyma

Language

ngilizce

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
Kadrolu (Sat ı M ü d ü r ü)

Shift Work
No

```
var config = { targetId: "kalturaplayer69fbee91bc98e233260862", provider: { widgetId:
"10m7rm1pm", 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-tr-tr>

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