

Area Business Manager (m/w/d) RLT, Gebiet: Magdeburg, Halle, Leipzig

Job ID
REQ-10081099

6月 16, 2026

Germany

摘要

First Line Sales Manager (FLM) spodbuja prodajno uspešnost z vodenjem raznolike komercialne ekipe in sodelovanjem s ključnimi deležniki za spodbujanje prilagojenih uporabniških izkušenj in zagotavljanje vrednosti. Zaposlujejo, razvijajo, zadržujejo in usposablajo posameznike za uspešno doseganje strateških in komercialnih ciljev. Vnašajo kulturo visoke zmogljivosti in odgovornosti, ki navdihuje in motivira ekipo, da skladno in etično izvaja strategijo in taktike blagovne znamke, osredotočene na stranke.

About the Role

Major Accountabilities

Vodite in širite podjetje

- Na rtujte, prilagajajte in sporo ajte u inkovito strategijo za izvedbo, ki temelji na poglobljenem lokalnem znanju, nadgrajevanju izku š enj in nagona s podatki in vpogledi
- Prevedite nacionalno strategijo in cilje za sodelovanje s strankami v na rte za izvajanje ozemlja, da dose ž ete dogovorjene cilje.
- Zagotovite in izbolj š ajte natan nost ciljanja.
- Zagotoviti, da se lokalni na rti izvajajo v skladu s strategijo in spremljajo, da se dose ž ejo cilji.
- Zagovarjajte kriti ne procese, ki so potrebni za podporo odli nosti strank ter spodbujanje vklju evanja in uvajanja skupine
- Izkoristite razpolo ž ljive podatke za spodbujanje poslovne uspe š nosti in pomo pri odlo anju v zapletenih situacijah in razmerah z velikim pritiskom ob upo š tevanju tveganj in u inka
- Delujte kot teritori ni orkester in sodelujte z drugimi terenskimi polo ž aji, da dose ž ete rezultate z visoko u inkovitim timskim delom
- Vodite ekipo
- Pou evanje lanov ekipe z obiski na terenu, podprto s podatki in vpogledi
- Coach for Impact z odli nim razumevanjem in modeliranjem vlog prodajnega modela 6IBs
- Coach for Performance z vzpostavitvijo pri akovanj glede odgovornosti in zagotavljanjem doslednih in pravo asnih povratnih informacij za nenehno izbolj š evanje uspe š nosti
- Trener za razvoj z izgradnjo na rtov za podporo rasti in nenehno izbolj š evanje zmogljivosti
- Podpirajte lane skupine v razmerju 1:1 in skupinske razprave, osredoto ene na samozadostno re š evanje problemov
- Spodbujajte posameznike k prilagodljivim odlo itvam, da bi strankam zagotovili izku š njo
- Spodbujajte agilno miselnost za doseganje pravega ravnovesja med osredoto enostjo na izdelek in uporabni š ko izku š njo
- Optimizirajte uveljavljene forume za u inkovito sporo anje napredka in razvoj timskih zmogljivosti in u inkovitosti
- Delujte po š teno in po š teno, tako da prodajne ekipe in sodelavce obravnavate transparentno in spo š tljivo z jasnimi nameni. Ko se soo ate z eti nimi dilemami, naredite pravo stvar in spregovorite, ko se stvari ne zdijo pravilne. Ž ivite in vodite Novartisov eti ni kodeks.
- Ustvarite in vgradite pozitivno timsko kulturo, usklajeno z Novartisovimi vrednotami, z modeliranjem ž elenega vedenja, ustvarjanjem psiholo š ko varnega prostora za lane ekipe, da spregovorijo, in podpiranjem dobrega po utja ekipe in posameznika
- Zagotoviti popolno usklajenost ekipe in lastni š tvo Novartisovega eti nega kodeksa ter zavezanost k spo š tovanju veljavnih politik in zahtev Novartisa
- Sodelovanje in vzpostavljanje odnosov z dele ž niki
- Izkoristite podatke in vpogleda (npr. zemljevide omre ž ja enakovrednih ra unalnikov, obve š anje strank) za prepoznavanje in prednostno razvr š anje lokalnih prednostnih zdravstvenih delavcev.
- Spodbujajte kriti ne komercialne rezultate za Novartis skupaj z visoko stopnjo zagovorni š tva strank in sodelovanja
- Pove ati zagovorni š tvo in sodelovanje z lokalnimi/regionalnimi voditelji klju nih mnenj, ki imajo lahko velik regionalni vpliv
- Olaj š ajte dostavo vrednosti strankam in pacientom
- Olaj š ajte skladno sodelovanje v medfunkcionalnih skupinah (npr. Field Medical, Brand, Patient Support) za oblikovanje in izvajanje re š itev, ki obravnavajo neizpolnjene potrebe.
- Razvijte, implementirajte in spremljajte poslovni na rt, osredoto en na stranke, v sodelovanju z medfunkcionalnimi partnerji za optimizacijo uporabni š ke izku š nje
- Zagotoviti polno izkori š enost Novartisovih virov in zmogljivosti za personalizacijo in interakcijo s strankami tako v F2F kot v virtualnih okoljih

Key Performance Indicators

First Line Sales Manager (FLM) spodbuja prodajno uspešnost z vodenjem raznolike komercialne ekipe in sodelovanjem s ključnimi deležniki za spodbujanje prilagojenih uporabniških izkušenj in zagotavljanje vrednosti. Zaposlujejo, razvijajo, zadržujejo in usposablajo posameznike za uspešno doseganje strateških in komercialnih ciljev. Vnašajo kulturo visoke zmogljivosti in odgovornosti, ki navdihuje in motivira ekipo, da skladno in etično izvaja strategijo in taktike blagovne znamke, osredotočene na stranke.

Work Experience

NA

Skills

Vodstvo

Menadžment

Strokovno komuniciranje

Coaching

Mentorstvo

Spremeni nadzor

Sodelovanje

Timsko delo

Analitične spretnosti

Spretnost reševanja problemov

Upravljanje kompleksnosti

Zdravstveni sektor

Komercialna odličnost

Etika

Skladnost

Language

Angleščina

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
Marketing

地点
Germany

站点
Saxony-Anhalt (Novartis Pharma GmbH)

Company / Legal Entity
DE14 (FCRS = DE014) Novartis Pharma GmbH

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Redni sodelavec (prodaja)

Shift Work
No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6a35369eca47b050445090", provider: { widgetId: "10m7rm1pm", partnerId:
"2076321", uiConfId: "55802022" }, playback: { autoplay: false, autopause: false, muted: false, loop:
false }, sources: { options: {}, startTime: 0 }, disableUserCache: "true", plugins: {}, sources: { options:
{}}, startTime: 0 }, ui: { showCCButton: false, settings: { showQualityMenu: true, showSpeedMenu:
false }, components: { fullscreen: { disableDoubleClick: false } }, uiComponents: [ { presets:
['Playback', 'Live'], area: 'BottomBarRightControls', replaceComponent: 'Fullscreen', get:
kPlayer.ui.components.Remove } ] } }; // Check and add plugins only if they exist if
(kPlayer.plugins["download"]) { config.plugins.download = { disable: true }; } if
(kPlayer.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 (kPlayer.plugins["preventSeek"]) {
config.plugins.preventSeek = { preventSeekForward: false, preventSeek: false }; }
config.plugins.floating = { disable: true }; if (kPlayer.plugins["navigation"]) { config.plugins.navigation =
{ position: "right", expandMode: "over", expandOnFirstPlay: false, visible: false }; } if
(kPlayer.plugins["hotspots"]) { config.plugins['playkit-js-hotspots'] = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["moderation"]) { config.plugins['playkit-js-moderation'] = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["info"]) { config.plugins['playkit-js-info'] = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["share"]) { config.plugins.share = { disable: true }; } config.ui.uiComponents = []; if
(kPlayer.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 } }; }
```

```
// Ensure the global player registry array always exists, regardless of embed type.
window.kalturaPlayerVideos = window.kalturaPlayerVideos || []; try { var kalturaPlayer =
kPlayer.setup(config); // Add the player to the global array.
window.kalturaPlayerVideos.push(kalturaPlayer); // Load the Player for other media.
kalturaPlayer.loadMedia({entryId: "1d_gfvmafo"}); } catch (e) { console.error(e.message) }
```

Job ID
REQ-10081099

Area Business Manager (m/w/d) RLT, Gebiet: Magdeburg, Halle, Leipzig

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10081099

Area Business Manager (m/w/d) RLT, Gebiet: Magdeburg, Halle, Leipzig

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10081099-area-business-manager-mwd-rlt-gebiet-magdeburg-halle-leipzig-sl-si>

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://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/sl-SI/NovartisCareers/job/Saxony-Anhalt-Novartis-Pharma-GmbH/Area-Business-Manager--m-w-d--RLT--Gebiet--Magdeburg--Halle--LeipzigREQ-10081099-1>
4. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/sl-SI/NovartisCareers/job/Saxony-Anhalt-Novartis-Pharma-GmbH/Area-Business-Manager--m-w-d--RLT--Gebiet--Magdeburg--Halle--LeipzigREQ-10081099-1>