

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 Müdürü (FLM), e itlili e sahip bir ticari ekibe liderlik ederek ve zel mü teri deneyimleri sa lamak ve de er sunmak i in kilit payda larla etkile im kurarak sat ı performans ı n art ı r ı r. Stratejik ve ticari b lge hedeflerini ba ar ı l ı bir ekilde yerine getirmek i in bireyleri i e al geli tirir, elde tutar ve ko luk yaparlar. Ekibe, mü teri odakl ı marka stratejisi ve taktiklerini uyumlu ve etik bir ekilde yürütmeleri i in ilham veren ve motive eden bir yuksekk performans ve hesap verebilirlik kültürü a ı larlar FLM, b lgelerindeki marka stratejisi ve taktiklerini y netir, yürütür ve t eder, mü teriyi, kat ı l ı m ı ve performans ı art ı rmak i in saha i g rulerini payla ı r.

About the Role

Major Accountabilities

~ İ Yönetin ve Büyütün

- Derin yerel bilgiye dayalı olarak uygulamaya ilişkin etkili stratejiyi planlayın, uyarlayın ve iletin, deneyim ve içgüdüyle veri ve içgörülerle artırın
- Üzerinde anlaşmaya varılan hedeflere ulaşmak için ulusal müşteri katılımı stratejisini ve hedef bölge uygulama planlarına dönütürün
- Hedefleme doğruluğunu sağlayın ve iyileştirin.
- Yerel planların stratejiye göre yürütülmesini sağlamak ve hedeflere ulaşılabilirliği sağlamak için belirlemek için takip etmek
- Müşteri mükemmeliğini desteklemek ve ekip katılımını ve benimsemesini sağlamak için gerek kritik süreçleri savunun
- Riskleri ve etkiyi göz önünde bulundurarak iş performansını artırmak ve karmaşık ve yüksek bütçe durumlarında karar vermeye yardımcı olmak için mevcut verilerden yararlanın
- Bir bölge düzenleyicisi olarak hareket edin ve yüksek performanslı ekip çalışmasıyla sonuçlara ulaşmak için diğer saha pozisyonlarıyla birlikte çalışın
- Ekibe Liderlik Edin
- Veriler ve içgörülerle desteklenen saha ziyaretleri yoluyla ekip üyelerine koçluk yapın
- İBs Satış Modelinin mükemmel anlayışı ve rol modellemesi yoluyla Etki Koçluğu
- Hesap verebilirlik beklentileri belirleyerek ve performans sürekli iyileştirmek için tutarlı, zamanında geri bildirim sağlayarak Performans Koçluğu yapın
- Büyüme desteklemek ve performans sürekli yükseltmek için planların oluşturulması yoluyla Gelişim Koçluğu
- Ekip üyelerini 1:1 ve kendine güvenen problem çözmeye odaklanan ekip tartışmaları yoluyla destekleyin
- Müşteri deneyimi sunmak için bireyleri uyarlanabilir kararlar almaya teşvik edin
- Ürün ve müşteri deneyimi odağı arasında doğru dengeyi sağlamak için çevik bir zihniyeti teşvik edin
- ~ İlerlemeyi etkili bir şekilde iletme ve ekip yeteneklerini ve etkinliğini geliştirmek için yerel forumları optimize edin
- Satış ekiplerine ve iş arkadaşlarına effaf ve saygılı bir şekilde açık bir niyetle davranarak dürüstlikle hareket edin. Etik ikilemlerle karşılaşılacak durumlarda, doğru olanı yapın ve diğer tarafla görüşmede konuşun. Novartis Etik Kuralları'na göre davranın ve yönetin.
- ~ İstenecek davranışları modelleyerek, ekip üyelerinin konuşması için psikolojik olarak güvenli bir alan yaratarak ve ekip ve bireysel refahı destekleyerek Novartis'in değerleriyle uyumlu olumlu bir ekip kültürünü oluşturmak ve yerleştirmek
- Ekibin Novartis Etik Kuralları'na tam olarak uymasını ve bu kuralları sahiplenmesini ve Novartis'in geçerli politika ve gerekliliklerine uyma taahhüdünü sağlamak
- Paydaş ilişkileri Kurun ve Kurun
- Yerel yüksek öncelikli HCP'leri belirlemek ve önceliklendirmek için verilerden ve içgörülerden (örneğin akran ağları haritaları, müşteri istihbaratı) yararlanın
- Novartis için yüksek düzeyde müşteri desteği ve katılımının yanı sıra kritik ticari sonuçları
- Yüksek bölgesel etkiye sahip olabilecek yerel/bölgesel Kilit Fikir Liderleri ile savunuculuğu ve katılımı artırın
- Müşterilere ve Hastalara Değer Sunumunu Kolaylaştırın
- Karşılanmamış ihtiyaçları ele alan çözümler tasarlamak ve uygulamak için iştirakler arasında Saha Tıbbi, Marka, Hasta desteği içinde uyumlu işbirliğini kolaylaştırın.
- Müşteri deneyimini optimize etmek için iştirakler arasında ortaklıklarla işbirliği içinde müşteri odağı planı geliştirin, uygulayın ve izleyin
- Hem F2F hem de sanal ortamlarda müşterileri kişiselleştirmek ve onlarla etkileşim kurmak için Novartis kaynaklarını ve yeteneklerini tam olarak kullanımlarını sağlayın

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 geli tirir, 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
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
Kadrolu (Sat 1)

Shift Work
No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6a3536c906c03262664372", 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: "1dgvfmafo"}); } 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-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/Saxony-Anhalt-Novartis-Pharma-GmbH/Area-Business-Manager--m-w-d--RLT--Gebiet--Magdeburg--Halle--LeipzigREQ-10081099-1>
4. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/tr-TR/NovartisCareers/job/Saxony-Anhalt-Novartis-Pharma-GmbH/Area-Business-Manager--m-w-d--RLT--Gebiet--Magdeburg--Halle--LeipzigREQ-10081099-1>