

(高级大区经理

Job ID
REQ-10084089

7月 22, 2026

China

Verfü gbar in: Deutsch | [English](#) | [Español](#) | [Fran ç ais](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Nederlands](#) | [Рус с с](#) | [к и й](#)
[Sloven š č in a](#) | [T ü rk](#) | [中文](#)

摘要

Der Second Line Sales Manager (SLM) steigert die Vertriebsleistung, indem er ein Team von First Line Sales Managern (FLMs) bei der Umsetzung maß geschneiderter Kundenerlebnisse leitet, die einen Mehrwert bieten und Novartis als bevorzugten Partner etablieren. Sie sind verantwortlich für die Erstellung und Umsetzung der National Commercial Customer Engagement Strategy auf konforme und ethische Weise. Funktions ü bergreifendes Arbeiten, um sich an den Medical/Access-Strategien auszurichten, um einen koh ä renten und kollaborativen Ansatz zu gew ä hrleisten. Das SLM baut durch Talentakquise, -entwicklung und Nachfolgeplanung erstklassige, vielf ä ltige Teams auf und ist für die Schaffung einer Kultur der Integrit ä t verantwortlich. Sie sind maß geblich daran beteiligt, substantielle, nachhaltige organisatorische Ver ä nderungen herbeizuf ü hren.

About the Role

Major Accountabilities

Führen und Erweitern des Unternehmens

Entwicklung, Implementierung und Überwachung eines kundenzentrierten nationalen Geschäftsplans in Zusammenarbeit mit FLMs und funktionsübergreifenden Partnern, um das Kundenerlebnis zu optimieren

Key Performance Indicators

Der Second Line Sales Manager (SLM) steigert die Vertriebsleistung, indem er ein Team von First Line Sales Managern (FLMs) bei der Umsetzung maßgeschneiderter Kundenerlebnisse leitet, die einen Mehrwert bieten und Novartis als bevorzugten Partner etablieren. Sie sind verantwortlich für die Erstellung und Umsetzung der National Commercial Customer Engagement Strategy auf konforme und ethische Weise. funktionsübergreifendes Arbeiten, um sich an den Medical/Access-Strategien auszurichten, um einen kohärenten und kollaborativen Ansatz zu gewährleisten. Das SLM baut durch Talentakquise, -entwicklung und Nachfolgeplanung erstklassige, vielfältige Teams auf und ist für die Schaffung einer Kultur der Integrität verantwortlich. Sie sind maßgeblich daran beteiligt, substantielle, nachhaltige organisatorische Veränderungen herbeizuführen

Work Experience

NA

Skills

Leitung

Management

Professionelle Kommunikation

Beeinflussung von Fähigkeiten

Coaching

Mentoring

Veränderungsmanagement

Zusammenarbeit

Teamarbeit

Analytische Fähigkeiten

Problemlösungsfähigkeiten

Komplexitätsmanagement

Finanzielle Bildung

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
General Management

地点
China

站点
Chengdu (Sichuan Province)

Company / Legal Entity
CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Regul ä r (Au ß endienstleiter*in)

Shift Work
No

```

var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6a728e705a0b9968278459", provider: { widgetId: "1Qm7rm1pm", 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 thumbEmbedPromise =
thumbnailEmbed({config, mediaInfo: {entryId: "1dgfvmafo"}}); // thumbnailEmbed() returns a
Promise that resolves with the player instance // when the user clicks the thumbnail. Use .then() to
capture the player directly. thumbEmbedPromise.then(function(player) {
window.kalturaPlayerVideos.push(player); // Notify kalturadatalayer.js that a new player is ready so
it can // attach custom event listeners immediately, regardless of when // the user clicked the
thumbnail relative to page load. document.dispatchEvent(new CustomEvent('kalturaPlayerReady', {
detail: { player: player } })); }) .catch(function(error) { console.error(error); }); } catch (e) {
console.error(e.message) }

```

Job ID
REQ-10084089

(高级大区经理

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10084089

(高级大区经理)

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084089-gaojidaqujingli-de-de>

List of links present in page

1. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084089-gaojidaqujingli>
2. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084089-gaojidaqujingli-es-es>
3. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084089-gaojidaqujingli-fr-fr>
4. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084089-gaojidaqujingli-it-it>
5. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084089-gaojidaqujingli-ja-jp>
6. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084089-gaojidaqujingli-nl-nl>
7. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084089-gaojidaqujingli-ru-ru>
8. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084089-gaojidaqujingli-sl-si>
9. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084089-gaojidaqujingli-tr-tr>
10. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084089-gaojidaqujingli-zh-cn>
11. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
12. <https://www.novartis.com/sites/novartiscom/files/novartis-life-handbook.pdf>
13. <https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10084089>
14. <https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10084089>