

Commercial & V&A Field Excellence Manager

Job ID
REQ-10084464

7月 28, 2026

Russian Fed.

摘要

Локация: РФ, Москва

В настоящий момент мы находимся в поиске Менеджера на полевых сил.

About the Role

В зону Вашей ответственности будет входить:

- Осуществлять регулярный мониторинг эффективности показателей эффективности, выявлять возможности на уровне закреплённого терапевтического направ
- Взаимодействовать с командами по управлению данн

стандартной отчётности, дашбордов и анализа данных эффективности полевых команд и поддержки принятия решений, соответствующим международным стандартам Field Excellence.

- Разрабатывать и поддерживать процессы территории численности полевых команд, распределения ресурсов, оценок эффективности.
- Участвовать в процессах целеполагания, подготовки аналитической поддержки
- Участвовать в сопровождении систем мотивации, вкл. диагностику эффективности и поддержку операционных закреплённым направлением/функцией, а также лиди
- Подготавливать аналитические и операционные материалы с реализацией модели вывода препаратов на рынок (G цикловым планированием.
- Участвовать во внедрении моделей управления полевые процессы таргетирования, приоритизации клиентов и исполнения.
- Обеспечивать своевременное и качественное выполнение практик Field Excellence на уровне закреплённого терапевтической функции.
- Выступать основным контактным лицом Field Excellence для терапевтического направления или функции по вопросам полевых команд и исполнения.
- Способствовать внедрению и использованию стандартов таргетирования и фреймворков оценки эффективности
- Формировать практические инсайты и рекомендации закреплённого терапевтического направления или исполнения и возможности повышения результативности
- Участвовать в тестировании и внедрении решений в искусственного интеллекта и продвинутой аналитики процессов Field Excellence.
- Демонстрировать приверженность ценностям Novartis, compliance при реализации процессов Field Excellence, в Zusammenarbeit с внешними стейкхолдерами и подготовке рекомендаций

Вы - отличный кандидат на эту роль, если имеете:

- Высшее образование в области бизнеса, естественное образование
- Уровень английского языка не ниже upper intermediate
- 3-6 лет опыта работы в коммерческих подразделениях области Field Excellence, SFE, Sales Operations либо аналитической части бизнеса.
- Сильные аналитические навыки и опыт работы с данными команды KPI.
- Способность преобразовывать данные в понятные, с материалами для обсуждения на встречах.
- Высокая исполнительская дисциплина, внимание к деталям, несколько задач одновременно.
- Знание нормативной среды, отраслевых стандартов бизнеса.
- Развитые навыки взаимодействия и коммуникации.
- Структурированный подход к работе, надёжность и ответственность в условиях чётко определённых рамок и ожиданий.
- Использование инновационных методов и инструментов в дальнейшем развитии

Что мы предлагаем для Вас:

Конкурентоспособный компенсационный пакет (зарплата)

Расширенный социальный пакет: ДМС для сотрудника и его семьи с первого дня работы, льготные условия медицинского страхования. Страхование жизни от несчастных случаев. Страхование

Компенсация питания и мобильной связи.

Программа признания сотрудников за реализацию проектов

Доступ к бесплатной электронной библиотеке.

3 дополнительных дня к отпуску.

Сохранение 100% заработной платы на 20 недель в период отсутствия материальной поддержки.

Программа поддержки сотрудников (неограниченное количество консультаций с профильными специалистами в области психологии, 3 ОЖ и других).

Возможности для профессионального развития и карьеры

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

Russian Fed.

站点

Moscow (City)

Company / Legal Entity

RU07 (FCRS = RU007) Novartis Pharma LLC

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

Regular

Shift Work

No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6a9dc90fcdbb4910956360", 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 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-10084464

Commercial & V&A Field Excellence Manager

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10084464

Commercial & V&A Field Excellence Manager

[Apply to Job](#)

Source URL:
<https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084464-commercial-va-field->

excellence-manager

List of links present in page

1. <https://www.youtube.com/watch?v=sSvtvcPp9g8>
2. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
3. <https://www.novartis.com/sites/novartis.com/files/novartis-life-handbook.pdf>
4. <https://novartis.talentsys.ru/gateway.html?recTitle=Commercial+%26+V%26A+Field+Excellence+Manager&requisition=REQ-10084464&redirect=https%3A%2F%2Fnovartis.wd3.myworkdayjobs.com%2Fen-US%2FNovartisCareers%2Fjob%2FMoscow-City%2FCommercial---V-A-Field-Excellence-ManagerREQ-10084464>
5. <https://novartis.talentsys.ru/gateway.html?recTitle=Commercial+%26+V%26A+Field+Excellence+Manager&requisition=REQ-10084464&redirect=https%3A%2F%2Fnovartis.wd3.myworkdayjobs.com%2Fen-US%2FNovartisCareers%2Fjob%2FMoscow-City%2FCommercial---V-A-Field-Excellence-ManagerREQ-10084464>