

(高级大区经理

Job ID
REQ-10084618

9月 04, 2026

China

Д о с т у п н о с в | [Deutsch](#) | [English](#) | [Español](#) | [Français](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Nederlands](#) | [Slovenščina](#) | [Türk](#) | [中文](#)

摘要

Менеджер по продажам второй линии (SLM) повышает эффективность команды менеджеров по продажам первой линии (FLM) в реальном обслуживании клиентов, которое приносит пользу и деловому партнеру. Они несут ответственность за создание и реализацию взаимодействия с коммерческими клиентами в соответствии с этическими нормами. междофункциональная работа в соответствии с медицинским обслуживанием/доступа для обеспечения сотрудничества. SLM создает лучшие в своем классе, разноразличные привлечения талантов, развития и планирования приема внедрение культуры честности. Они играют важную роль устойчивого влияния на организационные изменения

About the Role

Major Accountabilities

Руководите и развивайте бизнес
Разработка, внедрение и мониторинг ориентированного плана в сотрудничестве с FLM и кросс-функциональными партнерами
качества обслуживания клиентов

Key Performance Indicators

Менеджеры по продажам второй линии (SLM) повышают эффективность команды менеджеров по продажам первой линии (FLM) в реальном времени обслуживания клиентов, которое приносит пользу и деловые партнером. Они несут ответственность за создание и реализацию взаимодействия с коммерческими клиентами в соответствии с этическими нормами. межфункциональная работа в соответствии с медицинским обслуживанием/доступа для обеспечения сотрудничества. SLM создает лучшие в своем классе, разносторонние привлечения талантов, развития и планирования преобразования, внедрение культуры честности. Они играют важную роль в устойчивого влияния на организационные изменения

Work Experience

NA

Skills

Руководство
Управление
Профессиональная коммуникация
Навыки влияния
Тренерский
Наставничество
Управление изменениями
Сотрудничество
Командная работа
Аналитические способности
Навыки решения проблем
Управление сложностью
Финансовая грамотность
Сектор здравоохранения
Коммерческое совершенство
Этика
Согласие

Language

Английский

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
China

站点
Zhengzhou (Henan Province)

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

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Regular (Sales Manager)

Shift Work

No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6a9eff15a6793890764151", 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-10084618

(高级大区经理

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10084618

(高级大区经理

[Apply to Job](#)

Source URL:
<https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084618-gaojidaqujingli-ru-ru>

List of links present in page

1. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084618-gaojidaqujingli-de-de>
2. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084618-gaojidaqujingli>
3. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084618-gaojidaqujingli-es-es>
4. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084618-gaojidaqujingli-fr-fr>
5. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084618-gaojidaqujingli-it-it>
6. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084618-gaojidaqujingli-ja-jp>
7. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084618-gaojidaqujingli-nl-nl>
8. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084618-gaojidaqujingli-sl-si>
9. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084618-gaojidaqujingli-tr-tr>
10. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084618-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?job_number=REQ-10084618
14. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10084618