

(高级地区经理 -Retail

Job ID
REQ-10084944

8月 06, 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 первой линии (FLM) повышает эффективность разнообразную коммерческую команду и взаимодействует с клиентами для обеспечения индивидуального обслуживания. Они нанимают, развивают, удерживают и обучают людей для достижения стратегических и коммерческих целей. Они прививают культуру ответственности, которая вдохновляет и мотивирует коллег. Тактики бренда, ориентированных на клиента, в соответствии с образом FLM руководит, реализует и отслеживает стратегию в регионах, делась информацией на местах для повышения производительности.

About the Role

Major Accountabilities

- Руководите и развивайте бизнес
- Планируйте, адаптируйте и распространяйте эффективные стратегии, основанные на глубоком знании местной специфики, доприобретении идейми
- Преобразование национальной стратегии и целей в заимствованные территориальные планы по достижению согласованных целей
- Обеспечьте и улучшите точность таргетинга.
- Обеспечение выполнения местных планов в соответствии с достигнутыми целями
- Пропаганда критически важных процессов, необходимых для обслуживания клиентов и повышения вовлеченности и администрирования
- Используйте доступные данные для повышения эффективности решений в сложных и напряженных ситуациях с учетом рисков
- Выступайте в качестве территориального оркестратора, используя полевые должности для достижения результатов за счет работы
- Руководите командой
- Обучайте членов команды с помощью выездов на места, по телефону или видео
- Coach for Impact благодаря отличному пониманию и ролевому моделированию продаж 6IBs
- Коучинг по производительности, устанавливая ожидания и обеспечивая последовательную и своевременную обратную связь по производительности
- Коуч по развитию через построение планов для поддержки производительности
- Поддержка членов команды с помощью 1:1 и командных обсуждений при самостоятельном решении проблем
- Поощряйте людей принимать адаптивные решения, чтобы улучшить обслуживание клиентов
- Продвигайте гибкое мышление для достижения правильных результатов продукта клиентский опыт.
- Оптимизируйте существующие форумы для эффективного развития способностей и эффективности команды
- Действуйте честно и добросовестно, обращаясь с отделом в прозрачной и уважительной манере с четкими намерениями и дилеммами, поступайте правильно и говорите, когда что-то не так
- Руководить в соответствии с Кодексом этики Novartis.
- Создание и внедрение позитивной командной культуры, соответствующей ценностям Novartis, путем моделирования желаемого поведения, создания пространства для высказывания членов команды и поддеблагодарности благополучия
- Обеспечить полное соответствие команды Кодексу этики и соблюдение, а также обязательство соблюдать применимый Кодекс «Новартис»
- Взаимодействие и выстраивание отношений с заинтересованными сторонами
- Используйте данные и аналитические сведения (например, отчеты о продажах)

информацию о клиентах) для выявления и приоритизации медицинских работников

- Достижение критически важных коммерческих результатов с высоким уровнем защиты интересов и взаимодействия
- Расширение информационно-разъяснительной работы и взаимодействие с местными/региональными ключевыми лидерами общества оказывать большое влияние на регион
- Обеспечьте ценность для клиентов и пациентов
- Обеспечьте совместную работу в соответствии с нормативами кросс-функциональных команд (например, Field Medical, Brand Support) и внедрения решений, направленных на удовлетворение клиентов
- Разработка, внедрение и мониторинг клиентоориентированных инициатив в сотрудничестве с кросс-функциональными партнерами
- Обеспечьте полное использование ресурсов и возможности взаимодействия с клиентами как в F2F, так и в виртуальном пространстве

Key Performance Indicators

Менеджер по продажам первой линии (FLM) повышает эффективность разнообразную коммерческую команду и взаимодействует с клиентами на всех уровнях для обеспечения индивидуального обслуживания. Они нанимают, развивают, удерживают и обучают людей для достижения стратегических и коммерческих целей. Они прививают культуру ответственности, которая вдохновляет и мотивирует клиентов. Они используют тактики бренда, ориентированных на клиента, в соответствии с образцом FLM руководит, реализует и отслеживает стратегию в регионах, делась информацией на местах для повышения производительности.

Work Experience

NA

Skills

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

Language

А н г л и й с к и й

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

Hangzhou (Zhejiang 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:
"kalturaplayer6a74cc3d0b551129650970", 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 kaltura_adatalayer.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-10084944

(高级地区经理 -Retail

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10084944

(高级地区经理 -Retail

[Apply to Job](#)

Source URL:
<https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084944-gaojidequjingli-retail-ru->

ru

List of links present in page

1. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084944-gaojidequjingli-retail-de-de>
2. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084944-gaojidequjingli-retail>
3. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084944-gaojidequjingli-retail-es-es>
4. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084944-gaojidequjingli-retail-fr-fr>
5. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084944-gaojidequjingli-retail-it-it>
6. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084944-gaojidequjingli-retail-ja-jp>
7. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084944-gaojidequjingli-retail-nl-nl>
8. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084944-gaojidequjingli-retail-sl-si>
9. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084944-gaojidequjingli-retail-tr-tr>
10. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084944-gaojidequjingli-retail-zh-cn>
11. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
12. <https://www.novartis.com/sites/novartis.com/files/novartis-life-handbook.pdf>
13. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10084944
14. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10084944