

(高级地区经理 -Retail

Job ID
REQ-10084944

8月 06, 2026

China

Mevcut: T ü rk | [Deutsch](#) | [English](#) | [Español](#) | [Français](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Nederlands](#) | [Русский](#) | [Slovenščina](#) | [中文](#)

摘要

First Line Sat ı ř Mü d ü r ü (FLM), ç e ř itlili ğ e sahip bir ticari ekibe liderlik ederek ve ö zel m ü ř teri deneyimleri sa ğ lamak ve de ğ er sunmak i ç in kilit payda ř larla etkile ř im kurarak sat ı ř performans ı n art ı r ı r. Stratejik ve ticari b ö lge hedeflerini ba ř ar ı l ı bir ř ekilde yerine getirmek i ç in bireyleri i ř e al geli ř tirir, elde tutar ve ko ç luk yaparlar. Ekibe, m ü ř teri odakl ı marka stratejisi ve taktiklerini uyumlu ve etik bir ř ekilde y ü r ü tmeleeri i ç in ilham veren ve motive eden bir y ü ksek performans ve hesap verebilirlik k ü lt ü r ü a ř 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 ř 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 ř ı r.

About the Role

Major Accountabilities

~İ ş i Y ö netin ve B ü y ü t ü n

~Derin yerel bilgiye dayalı olarak uygulama i ç in etkili stratejiyi planlay ı n, uyarlay ı n ve iletin, deneyim ve i ç g ü d ü y ü ve i ç g ö r ü lerle art ı r ı n

~Ü zerinde anla ş maya var ı lan hedeflere ula ş mak i ç in ulusal m ü ş teri kat ı l ı m ı stratejisini ve hedef b ö lge uygulama planlar ı na d ö n ü ş t ü r ü n

~Hedefleme do ğ rulu ğ unu sa ğ lay ı n ve iyile ş tirin.

~Yerel planlar ı n stratejiye g ö re y ü r ü t ü lmesini sa ğ lamak ve hedeflere ula ş ı l ı p ula ş ı lmad ı ğ ı nı belirlemek i ç in takip etmek

~M ü ş teri m ü kemelli ğ ini desteklemek ve ekip kat ı l ı m ı n ı ve benimsemesini sa ğ lamak i ç in gerek kritik s ü re ç leri savunun

~Riskleri ve etkiyi g ö z ö n ü nde bulundurarak i ş performans ı n ı art ı rmak ve karma ş ı k ve y ü ksek b durumlar ı nda karar vermeye yard ı mc ı olmak i ç in mevcut verilerden yararlan ı n

~Bir b ö lge d ü zenleyicisi olarak hareket edin ve y ü ksek performanslı ekip ç al ı ş mas ı yla sonu ç lara ula ş mak i ç in di ğ er saha pozisyonlar ı yla birlikte ç al ı ş ı n

~Ekibe Liderlik Edin

~Veriler ve i ç g ö r ü lerle desteklenen saha ziyaretleri yoluyla ekip ü yelerine ko ç luk yap ı n

~IBS Sat ı ş Modelinin m ü kemmel anlay ı ş ı ve rol modellemesi yoluyla Etki Ko ç u

~Hesap verebilirlik beklentileri belirleyerek ve performans ı s ürekli iyile ş tirmek i ç in tutarl ı , zaman ı nda geri bildirim sa ğ layarak Performans Ko ç lu ğ u yap ı n

~B ü y ü meyi desteklemek ve performans ı s ürekli y ü kseltmek i ç in planlar ı n olu ş turulmas ı yoluyla Geli ş im Ko ç u

~Ekip üyelerini 1:1 ve kendine g ü venen problem ç ö zmeye odaklanan ekip tart ı ş malar ı yoluyla destekleyin

~M ü ş teri deneyimi sunmak i ç in bireyleri uyarlanabilir kararlar almaya te ş vik edin

~Ü r ü n ve m ü ş teri deneyimi oda ğ ı aras ı nda do ğ ru dengeyi sa ğ lamak i ç in ç evik bir zihniyeti te ş vik edin

~İ lerlemeyi etkili bir ş ekilde iletme ve ekip yeteneklerini ve etkinli ğ ini geli ş tirmek i ç in yerle ş ik forumlar ı optimize edin

~Sat ı ş ekiplerine ve i ş arkadaş lar ı na ş effaf ve sayg ı l ı bir ş ekilde a ç ı k bir niyetle davranarak d ve d ü r ü stl ü kle hareket edin. Etik ikilemlerle kar ş ı la ş t ı ğ ı n ı zda, do ğ ru olan ı yap ı n ve i ş ler de g ö r ü nmedi ğ inde konu ş un. Novartis Etik Kurallar ı 'na g ö re ya ş ay ı n ve y ö netin.

~İ stenen davran ı ş lar ı modelleyerek, ekip üyelerinin konu ş mas ı i ç in psikolojik olarak g ü venli bir a yaratarak ve ekip ve bireysel refah ı destekleyerek Novartis'in de ğ erleriyle uyumlu olumlu bir ekip k ü lt ü r ü olu ş turmak ve yerle ş tirmek

~Ekibin Novartis Etik Kurallar ı 'na tam olarak uymas ı n ı ve bu kurallar ı sahiplenmesini ve Novartis'in ge ç erli politika ve gerekliliklerine uyma taahh ü d ü n ü sa ğ lamak

~Payda ş İ li ş kileri Kurun ve Kurun

~Yerel y ü ksek ö ncelikli HCP'leri belirlemek ve ö nceliklendirmek i ç in verilerden ve i ç g ö r ü lerden (ö r. akran a ğ ı haritalar ı , m ü ş teri istihbarat ı) yararlan ı n

~Novartis i ç in y ü ksek d ü zeyde m ü ş teri deste ğ i ve kat ı l ı m ı n ı n yanı sıra kritik ticari sonu ç lar

~Y ü ksek b ö lgesel etkiye sahip olabilecek yerel/b ö lgesel Kilit Fikir Liderleri ile savunuculu ğ u ve kat ı l ı m ı art ı r ı n

~M ü ş terilere ve Hastalara De ğ er Sunumunu Kolayla ş t ı r ı n

~Kar ş ı lanmam ı ş ihtiya ç lar ı ele alan ç ö z ü mler tasarlamak ve uygulamak i ç in i ş levler aras ı eki Saha T ı bbi, Marka, Hasta deste ğ i) i ç inde uyumlu i ş birli ğ ini kolayla ş t ı r ı n.

~M ü ş teri deneyimini optimize etmek i ç in i ş levler aras ı i ş ortaklar ı yla i ş birli ğ i i ç inde m ü ş teri oda i ş plan ı geli ş tirin, uygulay ı n ve izleyin

~Hem F2F hem de sanal ortamlarda m ü ş terileri ki ş iselle ş tirmek ve onlarla etkile ş im kurmak i ç in Novartis kaynaklar ı n ı n ve yeteneklerinin tam olarak kullan ı lmas ı n ı sa ğ lay ı n

Key Performance Indicators

First Line Sat ı ř M ü d ü r ü (FLM), ç e ř itlili ğ e sahip bir ticari ekibe liderlik ederek ve ö zel m ü ř teri deneyimleri sa ğ lamak ve de ğ er sunmak i ç in kilit payda ř larla etkile ř im kurarak sat ı ř performans ı n art ı r ı r. Stratejik ve ticari b ö lge hedeflerini ba ř ar ı l ı bir ř ekilde yerine getirmek i ç in bireyleri i ř e al geli ř tirir, elde tutar ve ko ç luk yaparlar. Ekibe, m ü ř teri odakl ı marka stratejisi ve taktiklerini uyumlu ve etik bir ř 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 ř 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 ř 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 ř ı r.

Work Experience

NA

Skills

Liderlik
Y ö netim
Profesyonel İ leti ř im
Ko ç -luk
Ment ö rl ü k
Kontrol ü De ğ i ř tir
İ ř birli ğ i
Tak ı m Ç al ı ř mas ı
Analitik Beceri
Problem Ç ö zme Becerileri
Karma ř ı kl ı k Y ö netimi
Sa ğ l ı k Sekt ö r ü
Ticari M ü kemellik
Etik
Uyma

Language

İ 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
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
Kadrolu (Sat ı ş M ü d ü r ü)

Shift Work
No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6a74cc1fc7954678547319", 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-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-tr-tr>

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-ru-ru>
9. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10084944-gaojidequjingli-retail-sl-si>
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?jobnumber=REQ-10084944>
14. <https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10084944>