Area Manager

Job ID
REQ-10089885

十月 15, 2026

Russian Fed.

Verfügbar in: Deutsch | English | Español | Français | Italiano | 日本語 | Nederlands | Русский | Slovenščina | Türk | 中文

摘要

Локация: РФ, Москва

В настоящий момент мы находимся в поиске Территориал Кардиология

About the Role

Major Accountabilities

- Führen und Erweitern des Unternehmens
- Proaktives Planen, Anpassen und Kommunizieren einer effektiven Strategie für die Umsetzung auf

der Grundlage fundierter nationaler Kenntnisse, wobei Erfahrung und Instinkt mit Daten und Erkenntnissen erg ä nzt werden
~Kommunizieren Sie die nationale Strategie und die Ziele f ü r die Kundenbindung im Handel, um regionale Umsetzungspl ä ne zu erstellen, mit denen die vereinbarten Ziele erreicht werden
~Eintreten f ü r die Optimierung des nationalen/territorialen Budgets, um eine vern ü nftige Zuweisung einer Vielzahl von Ressourcen zu gew ä hrleisten, die auf die Bed ü rfnisse des Landes/Territoriums zugeschnitten sind
~Identifizieren Sie neue Datenquellen, die zur Steigerung der Unternehmensleistung und zur Unterst ü tzung der Entscheidungsfindung erforderlich sind
~Ü bernehmen Sie eine entscheidende F ü hrungsrolle bei Entscheidungen zur Markenstrategie.
~F ü hren Sie das Team
~Entwickeln Sie eine Coaching-Kultur, die es FLMs erm ö glicht, in ihrem Ansatz anpassungsf ä higer zu sein
~Coach for Impact durch exzellentes Verst ä ndnis und Vorbild von direktivem und unterst ü tzendem F ü hrungsverhalten
~Coach for Performance, indem Sie Erwartungen an die Verantwortlichkeit festlegen und konsistentes, zeitnahes Feedback geben, um die Leistung kontinuierlich zu verbessern
~Coach f ü r Entwicklung durch die Erstellung von Pl ä nen zur Unterst ü tzung des Wachstums und zur kontinuierlichen Steigerung der Leistung
~Handeln Sie mit Integrit ä t und Ehrlichkeit, indem Sie Vertriebsteams, Kollegen und F ü hrungskr ä fte transparent und respektvoll mit klaren Absichten behandeln. Wenn Sie mit ethischen Dilemmata konfrontiert sind, tun Sie das Richtige und sprechen Sie es an, wenn die Dinge nicht richtig zu sein scheinen. Leben und leiten Sie den Ethikkodex von Novartis.
~Schaffen Sie ein kollaboratives, psychologisch sicheres Umfeld, in dem die Teammitglieder ermutigt werden, sich zu ä u ß ern, Probleme zu l ö sen, zu experimentieren und zu scheitern
~Vorbild f ü r Werte und Verhaltensweisen von Novartis
~Stellen Sie sicher, dass diese Agenda an das gesamte Vertriebsteam weitergegeben wird
~Einfluss regional/national
~Leitung von Initiativen, die transformative Ver ä nderungen bewirken, wie z. B. die digitale Transformation und die Einf ü hrung neuer Tools
~F ö rderung einer inspirierten, integrativen und kundenorientierten Kultur, die auf den Werten und Verhaltensweisen von Novartis basiert
~Sicherstellen, dass sich das Team vollst ä ndig an den Ethikkodex von Novartis orientiert und sich zu diesem verpflichtet und sich verpflichtet, die geltenden Richtlinien und Anforderungen von Novartis einzuhalten
~Aufbau strategischer Beziehungen zu Key Opinion Leadern, um reibungslose Verhandlungen zu erm ö glichen
~Dienen Sie als Mitglied des nationalen F ü hrungsteams des Landes und tragen Sie proaktiv zur Entwicklung der allgemeinen F ä higkeiten, der Gesch ä ftsplanung und -ausf ü hrung, der Teamentwicklung und der Kultur bei
~Erleichtern Sie die Wertsch ö pfung f ü r Kunden und Patienten
~F ö rderung und Unterst ü tzung der konformen Zusammenarbeit zwischen funktions ü bergreifenden Teams (z. B. Field Medical, Brand, Patient Support), um L ö sungen zu entwerfen und zu implementieren, die unerf ü llte Anforderungen erf ü llen.
~Entwickeln, implementieren und ü berwachen Sie einen kundenorientierten nationalen Gesch ä ftsplan in Zusammenarbeit mit FLMs und funktions ü bergreifenden Partnern, um das Kundenerlebnis zu optimieren.
~Optimieren Sie die Nutzung der Ressourcen und F ä higkeiten von Novartis, um Kunden sowohl in F2F- als auch in virtuellen Umgebungen zu personalisieren und mit ihnen in Kontakt zu treten.
~Stellen Sie sicher, dass multidisziplin ä re Diskussionen und Projekte innerhalb strategischer Konten

abgeschlossen werden und das gesamte Ökosystem, das diese Konten umfasst, auf einen definierten Zweck ausgerichtet ist

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 zur Abstimmung mit den Strategien für Medizin/Zugang, 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, substanzielle, 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
Russian Fed.

站点
Moscow (City)

Company / Legal Entity
RU07 (FCRS = RU007) Novartis Pharma LLC

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: "kalturaplayer6ad671c98ac71039692369", 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-10089885

Area Manager

Apply to Job

Job ID
REQ-10089885

Area Manager

Apply to Job

Source URL:
https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089885-area-manager-de-de

List of links present in page

1. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089885-area-manager
2. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089885-area-manager-es-es
3. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089885-area-manager-fr-fr
4. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089885-area-manager-it-it
5. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089885-area-manager-ja-jp
6. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089885-area-manager-nl-nl
7. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089885-area-manager-ru-ru
8. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089885-area-manager-sl-si
9. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089885-area-manager-tr-tr
10. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089885-area-manager-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://novartis.talentsys.ru/gateway.html?recTitle=Area+Manager&requisition=REQ-10089885&redirect=https%3A%2F%2Fnovartis.wd3.myworkdayjobs.com%2Fde-DE%2FNovartisCareers%2Fjob%2FMoscow-City%2FArea-ManagerREQ-10089885
14. https://novartis.talentsys.ru/gateway.html?recTitle=Area+Manager&requisition=REQ-10089885&redirect=https%3A%2F%2Fnovartis.wd3.myworkdayjobs.com%2Fde-DE%2FNovartisCareers%2Fjob%2FMoscow-City%2FArea-ManagerREQ-10089885