Area Manager

Job ID
REQ-10089885

十月 15, 2026

Russian Fed.

Disponible en: Espa ñ ol | Deutsch | English | Fran ç ais | Italiano | 日本語 | Nederlands | Р у с с к и й | Sloven š č ina | T ü rk | 中文

摘要

Л о к а ц и я: Р Ф, М о с к в а

В н а с т о я щ и й м о м е н т м ы н а х о д и м с я в п о и с к е Т е р р и т о р и а л
К а р д и о л о г и я

About the Role

Major Accountabilities

- Liderar y hacer crecer el negocio
- Planifique, adapte y comunique de manera proactiva una estrategia eficaz para la ejecuci ó n

basada en un profundo conocimiento nacional, aumentando la experiencia y el instinto con datos y conocimientos
~Comunicar la estrategia y los objetivos nacionales de participación comercial con el cliente para informar los planes de implementación regionales que logren los objetivos acordados.
~Abogar por la optimización del presupuesto nacional/territorial, asegurando la asignación juiciosa de una multitud de recursos adaptados a las necesidades nacionales/territoriales.
~Identificar nuevas fuentes de datos necesarias para impulsar el rendimiento empresarial y ayudar a la toma de decisiones
~Desempeña un papel de liderazgo fundamental en las decisiones de estrategia de marca.
~Liderar el equipo
~Desarrollar una cultura de coaching que permita a los FLM hacer la transición hacia un enfoque más adaptativo.
~Coach for Impact a través de una excelente comprensión y modelado a seguir de comportamientos de liderazgo directivo y de apoyo.
~Entrene para el desempeño estableciendo expectativas de responsabilidad y proporcionando retroalimentación consistente y oportuna para mejorar continuamente el desempeño
~Coach para el desarrollo a través de la construcción de planes para apoyar el crecimiento y elevar continuamente el rendimiento
~Actuar con integridad y honestidad tratando a los equipos de ventas, colegas y líderes de manera transparente y respetuosa con una intención clara. Cuando te enfrentes a dilemas éticos, haz lo correcto y habla cuando las cosas no parezcan correctas. Vive y lidera el Código de Ética de Novartis.
~Crear un entorno colaborativo y psicológicamente seguro en el que se anime a los miembros del equipo a hablar, resolver problemas, experimentar y fracasar
~Modelar los valores y comportamientos de Novartis
~Asegúrese de que esta agenda se transmita en cascada a todo el equipo de ventas
~Influencia a nivel regional/nacional
~Liderar iniciativas que logren un cambio transformacional, como la transformación digital y la adopción de nuevas herramientas
~Fomentar una cultura inspirada, inclusiva y centrada en el cliente, basada en los valores y comportamientos de Novartis.
~Garantizar la alineación total del equipo con el Código de Ética de Novartis, así como el compromiso de cumplir con las políticas y requisitos aplicables de Novartis.
~Desarrollar relaciones estratégicas con líderes de opinión clave para facilitar negociaciones fluidas
~Servir como miembro del equipo de liderazgo nacional del país, contribuyendo de manera proactiva al desarrollo de las capacidades generales, la planificación y ejecución del negocio, el desarrollo del equipo y la cultura
~Facilitar la entrega de valor a clientes y pacientes
~Promover y apoyar la colaboración compatible entre equipos multifuncionales (por ejemplo, Field Medical, Brand, Patient support) para diseñar e implementar soluciones que aborden las necesidades no satisfechas.
~Desarrollar, implementar y monitorear un plan de negocios nacional centrado en el cliente en colaboración con FLM y socios multifuncionales para optimizar la experiencia del cliente.
~Optimice la utilización de los recursos y capacidades de Novartis para personalizar e interactuar con los clientes tanto en entornos F2F como virtuales.
~Garantizar que las discusiones y los proyectos multidisciplinarios se completen dentro de las cuentas estratégicas y que todo el ecosistema que involucra a estas cuentas esté alineado en torno a un propósito definido

Key Performance Indicators

El Gerente de Ventas de Segunda L í nea (SLM) impulsa el rendimiento de las ventas al liderar un equipo de Gerentes de Ventas de Primera L í nea (FLM) en la ejecuci ó n de experiencias de cliente personalizadas que brindan valor y establecen a Novartis como un socio de elecci ó n Son responsables de la creaci ó n e implementaci ó n de la Estrategia Nacional de Compromiso con el Cliente Comercial de una manera é tica y conforme. trabajando de manera interdisciplinaria para alinearse con las estrategias m é dicas/de acceso para garantizar un enfoque cohesivo y colaborativo. El SLM construye los mejores equipos diversos de su clase a trav é s de la adquisici ó n de talento, el desarrollo y la planificaci ó n de la sucesi ó n, y es responsable de inculcar una cultura de integridad. Son fundamentales para lograr un cambio organizacional sustancial y sostenido.

Work Experience

NA

Skills

Liderazgo
Administraci ó n
Comunicaci ó n Profesional
Habilidades de influencia
Coaching
Tutor í a
Gesti ó n del cambio
Colaboraci ó n
Trabajo en equipo
Habilidad anal í tica
Habilidades de resoluci ó n de problemas
Gesti ó n de la complejidad
Educaci ó n Financiera
Sector Sanitario
Excelencia Comercial
É tica
Conformidad

Language

Ingl é s

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 (Gerente de Ventas)

Shift Work
No

var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId: "kalturaplayer6ad55a2c4c4a5468111222", 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-es-es

List of links present in page

1. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089885-area-manager-de-de
2. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089885-area-manager
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%2Fes%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%2Fes%2FNovartisCareers%2Fjob%2FMoscow-City%2FArea-ManagerREQ-10089885