Area Manager

Job ID
REQ-10089885

十月 15, 2026

Russian Fed.

Disponible en: Fran ç ais | Deutsch | English | Espa ñ ol | 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

- Diriger et d é velopper l ’ entreprise
- Planifier, adapter et communiquer de mani è re proactive une strat é gie d ’ ex é cution efficace bas é e

sur des connaissances nationales approfondies, en augmentant l'exp é rience et l'instinct avec des donn é es et des informations.
~Communiquer la strat é gie et les objectifs nationaux d'engagement des clients commerciaux afin d'é clairer les plans de mise en œuvre r é gionaux qui permettent d'atteindre les cibles convenues.
~Plaider en faveur de l'optimisation budg é taire nationale/territoriale, en veillant à une allocation judicieuse d'une multitude de ressources adapt é es aux besoins nationaux/territoriaux
~Identifier les nouvelles sources de donn é es n é cessaires pour stimuler les performances de l'entreprise et aider à la prise de d é cision
~Jouer un r ô le de leadership essentiel dans les d é cisions strat é giques de marque.
~Diriger l'é quipe
~D é velopper une culture de coaching qui permet aux MLF d'adopter une approche plus adaptative
~Coacher pour l'impact gr â ce à une excellente compr é hension et à un mod è le de r ô le des comportements de leadership directifs et de soutien
~Encadrer la performance en é tablissant des attentes en mati è re de responsabilisation et en fournissant une r é troaction coh é rente et opportune afin d'am é liorer continuellement le rendement.
~Coaching pour le d é veloppement par l'é laboration de plans pour soutenir la croissance et am é liorer continuellement la performance
~Agir avec int é grit é et honn ê tet é en traitant les é quipes de vente, les coll è gues et les dirigeants de mani è re transparente et respectueuse avec une intention claire. Lorsque vous ê tes confront é à des dilemmes é thiques, faites ce qui s'impose et exprimez-vous lorsque les choses ne semblent pas justes. Vivre et suivre le Code d'é thique de Novartis.
~Cr é er un environnement collaboratif et psychologiquement s û r o ù les membres de l'é quipe sont encourag é s à s'exprimer, à r é soudre des probl è mes, à exp é rimenter et à é chouer
~Mod é liser les valeurs et les comportements de Novartis
~Assurez-vous que ce programme est transmis à l'ensemble de l'é quipe de vente
~Influence à l'é chelle r é gionale et nationale
~Diriger des initiatives qui permettent d'apporter des changements transformationnels, comme la transformation num é rique et l'adoption de nouveaux outils.
~Favoriser une culture inspir é e, inclusive et ax é e sur le client, fond é e sur les valeurs et les comportements de Novartis.
~S'assurer que l'é quipe respecte pleinement le Code d'é thique de Novartis et qu'elle s'engage à se conformer aux politiques et aux exigences applicables de Novartis.
~D é velopper des relations strat é giques avec les leaders d'opinion cl é s pour faciliter les n é gociations
~Servir en tant que membre de l'é quipe de direction nationale du pays, en contribuant de mani è re proactive au d é veloppement des capacit é s globales, à la planification et à l'ex é cution des activit é s, au d é veloppement de l'é quipe et à la culture
~Faciliter la cr é ation de valeur pour les clients et les patients
~Promouvoir et soutenir la collaboration conforme entre les é quipes interfonctionnelles (par exemple, le service m é dical sur le terrain, la marque, le soutien aux patients) afin de concevoir et de mettre en œuvre des solutions qui r é pondent aux besoins non satisfaits.
~É laborer, mettre en œuvre et surveiller un plan d'affaires national ax é sur le client en collaboration avec les gestionnaires de plans d'affaires et les partenaires interfonctionnels afin d'optimiser l'exp é rience client.
~Optimisez l'utilisation des ressources et des capacit é s de Novartis pour personnaliser et interagir avec les clients dans les environnements F2F et virtuels.
~S'assurer que les discussions et les projets multidisciplinaires sont men é s à bien au sein des comptes strat é giques et que l'ensemble de l'é cosyst è me qui implique ces comptes est align é autour d'un objectif d é fini

Key Performance Indicators

Le directeur des ventes de deuxi è me ligne (SLM) stimule la performance des ventes en dirigeant une é quipe de directeurs des ventes de premi è re ligne (FLM) dans l ' ex é cution d ' exp é riences client personnalis é es qui cr é ent de la valeur et é tablissent Novartis comme un partenaire de choix. Ils sont responsables de la cr é ation et de la mise en œuvre de la strat é gie nationale d ' engagement des clients commerciaux d ' une mani è re conforme et é thique. travailler de mani è re interfonctionnelle pour s ' harmoniser avec les strat é gies m é dicales et d ' acc è s afin d ' assurer une approche coh é rente et collaborative. Gr â ce à l ' acquisition de talents, au perfectionnement et à la planification de la rel è ve, le SLM met sur pied des é quipes diversifi é es et de premier ordre, et il est charg é d ' inculquer une culture d ' int é grit é . Ils jouent un r ô le d é terminant dans l ' apport de changements organisationnels substantiels et durables.

Work Experience

NA

Skills

Leadership
Gestion
Communication professionnelle
Comp é tences d'influence
Coaching
Mentorat
Gestion du changement
Collaboration
Travail d ' é quipe
Comp é tences analytiques
Comp é tences en r é solution de probl è mes
Gestion de la complexit é
Litt é ratie financi è re
Secteur de la sant é
Excellence commerciale
É thique
Conformit é

Language

Anglais

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
CDI (Responsable des ventes)

Shift Work
No

var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId: "kalturaplayer6ad559fc02d70123095634", 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-fr-fr

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-es-es
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%2Ffr-FR%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%2Ffr-FR%2FNovartisCareers%2Fjob%2FMoscow-City%2FArea-ManagerREQ-10089885