Area Manager

Job ID
REQ-10089885

十月 15, 2026

Russian Fed.

Na voljo v: Sloven š č ina | Deutsch | English | Espa ñ ol | Fran ç ais | Italiano | 日本語 | Nederlands | Р у с с к и й | Türkçe | 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

- Vodite in š irite podjetje
- Proaktivno na č rtovanje, prilagajanje in sporo č anje u č inkovite strategije za izvedbo, ki temelji na

poglobljenem nacionalnem znanju, pove č evanju izku š enj in nagona s podatki in vpogledi
~Obve š č anje o nacionalni komercialni strategiji in ciljih za sodelovanje s strankami za obve š č anje regionalnih izvedbenih na č rtov, ki dosegajo dogovorjene cilje.
~Zavzemajte se za optimizacijo prora č una na nacionalni ravni/ozemlju, ki zagotavlja razumno dodeljevanje š tevilnih virov, prilagojenih potrebam nacionalnega/ozemeljskega ozemlja
~Opredelitev novih virov podatkov, potrebnih za spodbujanje poslovne uspe š nosti in pomo č pri odlo č anju
~Igrajte klju č no vodilno vlogo pri odlo č itvah o strategiji blagovne znamke.
~Vodite ekipo
~Razviti kulturo coachinga, ki flm-jem omogo č a, da preidejo v bolj prilagodljiv pristop
~Coach for Impact z odli č nim razumevanjem in modeliranjem vlog direktiv in podpornim vodstvenim vedenjem
~Coach for Performance z vzpostavitvijo pri č akovanj glede odgovornosti in zagotavljanjem doslednih in pravo č asnih povratnih informacij za nenehno izbolj š evanje uspe š nosti
~Trener za razvoj z izgradnjo na č rtov za podporo rasti in nenehno izbolj š evanje zmogljivosti
~Delujte po š teno in po š teno, tako da prodajne ekipe, sodelavce in vodje obravnavate transparentno in spo š tljivo z jasnimi nameni. Ko se soo č ate z eti č nimi dilemami, naredite pravo stvar in spregovorite, ko se stvari ne zdijo pravilne. Ž ivite in vodite Novartisov eti č ni kodeks.
~Ustvarite sodelovalno, psiholo š ko varno okolje, v katerem č lane skupine spodbujamo, da spregovorijo, re š ijo te ž ave, eksperimentirajo in ne uspejo naprej
~Model Novartisovih vrednot in vedenja
~Poskrbite, da bo ta dnevni red kaskaden za celotno prodajno ekipo
~Vpliv na regionalno/nacionalno raven
~Vodenje pobud, ki dosegajo preobrazbene spremembe, kot sta digitalna preobrazba in sprejetje novih orodij
~Spodbujajte navdihnjeno, vklju č ujo č o in k strankam usmerjeno kulturo, ki temelji na vrednotah in vedenju Novartisa
~Zagotoviti popolno usklajenost ekipe in lastni š tvo Novartisovega eti č nega kodeksa ter zavezanost k spo š tovanju veljavnih politik in zahtev Novartisa
~Razviti strate š ke odnose s klju č nimi mnenjskimi voditelji, da se omogo č ijo nemotena pogajanja
~Biti č lan ekipe dr ž avnega nacionalnega vodstva, ki proaktivno prispeva k razvoju splo š nih zmogljivosti, poslovnemu na č rtovanju in izvajanju, razvoju tima in kulturi
~Olaj š ajte dostavo vrednosti strankam in pacientom
~Spodbujati in podpirati skladno sodelovanje med medfunkcionalnimi skupinami (npr. Field Medical, Brand, Patient Support) za oblikovanje in izvajanje re š itev, ki obravnavajo neizpolnjene potrebe.
~Razvijte, implementirajte in spremljajte nacionalni poslovni na č rt, osredoto č en na stranke, v sodelovanju s podjetjem FLM in medfunkcionalnimi partnerji za optimizacijo uporabni š ke izku š nje.
~Optimizirajte uporabo Novartisovih virov in zmogljivosti za personalizacijo in interakcijo s strankami tako v F2F kot v virtualnih okoljih.
~Zagotoviti, da se multidisciplinarne razprave in projekti zaklju č ijo v okviru strate š kih ra č unov in da je celoten ekosistem, ki vklju č uje te ra č une, usklajen z dolo č enim namenom

Key Performance Indicators

Second Line Sales Manager (SLM) spodbuja prodajno uspe š nost z vodenjem ekipe First Line Sales Managers (FLM) pri izvajanju prilagojenih uporabni š kih izku š enj, ki prina š ajo vrednost in uveljavljajo Novartis kot izbranega partnerja. Odgovorni so za oblikovanje in izvajanje nacionalne strategije komercialnega sodelovanja s strankami na skladen in eti č en na č in, navzkri ž no funkcionalno delovanje za uskladitev z medicinskimi/dostopovnimi strategijami, da se zagotovi koheziven in sodelovalen pristop. SLM gradi najbolj š e in raznolike ekipe v svojem razredu s pridobivanjem

talentov, razvojem in na č rtovanjem nasledstva ter je odgovoren za spodbujanje kulture integritete. So klju č nega pomena pri vplivanju na bistvene, trajne organizacijske spremembe.

Work Experience

NA

Skills

Vodstvo
Mened ž ment
Strokovno komuniciranje
Vplivanje na spretnosti
Coaching
Mentorstvo
Spremeni nadzor
Sodelovanje
Timsko delo
Analiti č ne spretnosti
Spretnost re š evanja problemov
Upravljanje kompleksnosti
Finan č na pismenost
Zdravstveni sektor
Komercialna odli č nost
Etika
Skladnost

Language

Angle š č ina

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
Redni sodelavec (vodja prodaje)

Shift Work
No

var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId: "kalturaplayer6ad67068ef712147381112", 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-sl-si

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-fr-fr
5. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089885-area-manager-it-it
6. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089885-area-manager-ja-jp
7. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089885-area-manager-nl-nl
8. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089885-area-manager-ru-ru
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%2Fsl-SI%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%2Fsl-SI%2FNovartisCareers%2Fjob%2FMoscow-City%2FArea-ManagerREQ-10089885