# (高级/资深地区经理

Job ID
REQ-10091438

十一月 01, 2026

China

Na voljo v: Sloven š  č ina Deutsch | English | Espa ñ ol | Fran ç ais | Italiano | 日本語 | Nederlands | P y c c | Türkçe | 中文

## 摘要

First Line Sales Manager (FLM) spodbuja prodajno uspe š nost z vodenjem raznolike komercialne ekipe in sodelovanjem s klju č nimi dele ž niki za spodbujanje prilagojenih uporabni š kih izku š enj in zagotavljanje vrednosti. Zaposlujejo, razvijajo, zadr ž ujejo in usposabljajo posameznike za uspe š no doseganje strate š kih in komercialnih ciljev. Vna š ajo kulturo visoke zmogljivosti in odgovornosti, ki navdihuje in motivira ekipo, da skladno in eti č no izvaja strategijo in taktike blagovne znamke, osredoto č ene na stranke.

## About the Role

Major Accountabilities

-Vodite in š irite podjetje
-Na č rtujte, prilagajajte in sporo č ajte u č inkovito strategijo za izvedbo, ki temelji na poglobljenem lokalnem znanju, nadgrajevanju izku š enj in nagona s podatki in vpogledi
-Prevedite nacionalno strategijo in cilje za sodelovanje s strankami v na č rte za izvajanje ozemlja, da dose ž ete dogovorjene cilje.
-Zagotovite in izbolj š ajte natan č nost ciljanja.
-Zagotoviti, da se lokalni na č rti izvajajo v skladu s strategijo in spremljajo, da se dose ž ejo cilji.
-Zagovarjajte kriti č ne procese, ki so potrebni za podporo odli č nosti strank ter spodbujanje vklju č evanja in uvajanja skupine
-Izkoristite razpolo ž ljive podatke za spodbujanje poslovne uspe š nosti in pomo č pri odlo č anju v zapletenih situacijah in razmerah z velikim pritiskom ob upo š tevanju tveganj in u č inka
-Delujte kot teritori č ni orkester in sodelujte z drugimi terenskimi polo ž aji, da dose ž ete rezultate z visoko u č inkovitim timskim delom
-Vodite ekipo
-Pou č evanje č lanov ekipe z obiski na terenu, podprto s podatki in vpogledi
-Coach for Impact z odli č nim razumevanjem in modeliranjem vlog prodajnega modela 6IBs
-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
-Podpirajte č lane skupine v razmerju 1:1 in skupinske razprave, osredoto č ene na samozadostno re š evanje problemov
-Spodbujajte posameznike k prilagodljivim odlo č itvam, da bi strankam zagotovili izku š njo
-Spodbujajte agilno miselnost za doseganje pravega ravnovesja med osredoto č enostjo na izdelek in uporabni š ko izku š njo
-Optimizirajte uveljavljene forume za u č inkovito sporo č anje napredka in razvoj timskih zmogljivosti in u č inkovitosti
-Delujte po š teno in po š teno, tako da prodajne ekipe in sodelavce 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 in vgradite pozitivno timsko kulturo, usklajeno z Novartisovimi vrednotami, z modeliranjem ž elenega vedenja, ustvarjanjem psiholo š ko varnega prostora za č lane ekipe, da spregovorijo, in podpiranjem dobrega po č utja ekipe in posameznika
-Zagotoviti popolno usklajenost ekipe in lastni š tvo Novartisovega eti č nega kodeksa ter zavezanost k spo š tovanju veljavnih politik in zahtev Novartisa
-Sodelovanje in vzpostavljanje odnosov z dele ž niki
-Izkoristite podatke in vpoglede (npr. zemljevide omre ž ja enakovrednih ra č unalnikov, obve š č anje strank) za prepoznavanje in prednostno razvr š č anje lokalnih prednostnih zdravstvenih delavcev.
-Spodbujajte kriti č ne komercialne rezultate za Novartis skupaj z visoko stopnjo zagovorni š tva strank in sodelovanja
-Pove č ati zagovorni š tvo in sodelovanje z lokalnimi/regionalnimi voditelji klju č nih mnenj, ki imajo lahko velik regionalni vpliv
-Olaj š ajte dostavo vrednosti strankam in pacientom
-Olaj š ajte skladno sodelovanje v medfunkcionalnih skupinah (npr. Field Medical, Brand, Patient Support) za oblikovanje in izvajanje re š itev, ki obravnavajo neizpolnjene potrebe.
-Razvijte, implementirajte in spremljajte poslovni na č rt, osredoto č en na stranke, v sodelovanju z medfunkcionalnimi partnerji za optimizacijo uporabni š ke izku š nje
-Zagotoviti polno izkori š č enost Novartisovih virov in zmogljivosti za personalizacijo in interakcijo s strankami tako v F2F kot v virtualnih okoljih

Key Performance Indicators

First Line Sales Manager (FLM) spodbuja prodajno uspe š nost z vodenjem raznolike komercialne ekipe in sodelovanjem s klju č nimi dele ž niki za spodbujanje prilagojenih uporabni š kih izku š enj in zagotavljanje vrednosti. Zaposlujejo, razvijajo, zadr ž ujejo in usposabljajo posameznike za uspe š no doseganje strate š kih in komercialnih ciljev. Vna š ajo kulturo visoke zmogljivosti in odgovornosti, ki navdihuje in motivira ekipo, da skladno in eti č no izvaja strategijo in taktike blagovne znamke, osredoto č ene na stranke.

Work Experience

NA

Skills

Vodstvo
Mened ž ment
Strokovno komuniciranje
Coaching
Mentorstvo
Spremeni nadzor
Sodelovanje
Timsko delo
Analiti č ne spretnosti
Spretnost re š evanja problemov
Upravljanje kompleksnosti
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
Sales

地点
China

站点
Wuxi (Jiangsu Province)

Company / Legal Entity
CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Redni sodelavec (vodja prodaje)

Shift Work
No

var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId: "kalturaplayer6aeb5b8b6e16b579424881", 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 kaltura datalayer.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-10091438

## (高级/资深地区经理

Apply to Job



Job ID
REQ-10091438

**(高级/资深地区经理**

Apply to Job

**Source URL:**
*https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091438-gaojizishendequjingli-sl-si*

**List of links present in page**

1. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091438-gaojizishendequjingli-de-de
2. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091438-gaojizishendequjingli
3. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091438-gaojizishendequjingli-es-es
4. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091438-gaojizishendequjingli-fr-fr
5. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091438-gaojizishendequjingli-it-it
6. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091438-gaojizishendequjingli-ja-jp
7. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091438-gaojizishendequjingli-nl-nl
8. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091438-gaojizishendequjingli-ru-ru
9. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091438-gaojizishendequjingli-tr-tr
10. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091438-gaojizishendequjingli-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://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10091438
14. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10091438