(高级/资深地区经理

Job ID
REQ-10091439

十一月 01, 2026

China

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

摘要

El gerente de ventas de primera l í nea (FLM) impulsa el rendimiento de las ventas al liderar un equipo comercial diverso y comprometerse con las partes interesadas clave para impulsar experiencias personalizadas para los clientes y ofrecer valor. Reclutan, desarrollan, retienen y entrenan a las personas para cumplir con é xito los objetivos estrat é gicos y comerciales del territorio. Inculcan una cultura de alto rendimiento y responsabilidad que inspira y motiva al equipo a ejecutar la estrategia y las t á cticas de marca centradas en el cliente de una manera é tica y conforme. El FLM lidera, ejecuta y da seguimiento a la estrategia y las t á cticas de marca en sus regiones, compartiendo conocimientos sobre el terreno para impulsar el cliente, el compromiso y el rendimiento.

About the Role

Major Accountabilities

-Liderar y hacer crecer el negocio
-Planifique, adapte y comunique una estrategia eficaz para la ejecuci ó n basada en un profundo conocimiento local, aumentando la experiencia y el instinto con datos y conocimientos
-Traducir la estrategia y los objetivos nacionales de compromiso con el cliente en planes de implementaci ó n territorial para alcanzar los objetivos acordados.
-Garantizar y mejorar la precisi ó n de la orientaci ó n.
-Garantizar que los planes locales se ejecuten de acuerdo con la estrategia y el seguimiento para determinar que se alcanzan los objetivos.
-Abogar por los procesos cr í ticos necesarios para respaldar la excelencia del cliente e impulsar el compromiso y la adopci ó n del equipo
-Aproveche los datos disponibles para impulsar el rendimiento empresarial y ayudar a la toma de decisiones en situaciones complejas y de alta presi ó n, teniendo en cuenta los riesgos y el impacto
-Actuar como orquestador de territorio y trabajar en conjunto con otros puestos de campo para lograr resultados a trav é s del trabajo en equipo de alto rendimiento
-Liderar el equipo
-Capacitar a los miembros del equipo a trav é s de visitas de campo, con el apoyo de datos e informaci ó n
-Coach for Impact a trav é s de una excelente comprensi ó n y modelado a seguir del modelo de venta de las 6IB
-Entrene para el desempe ñ o estableciendo expectativas de responsabilidad y proporcionando retroalimentaci ó n consistente y oportuna para mejorar continuamente el desempe ñ o
-Coach para el desarrollo a trav é s de la construcci ó n de planes para apoyar el crecimiento y elevar continuamente el rendimiento
-Apoyar a los miembros del equipo a trav é s de discusiones 1:1 y de equipo centradas en la resoluci ó n de problemas autosuficientes
-Animar a las personas a tomar decisiones adaptativas para ofrecer la experiencia del cliente
-Promover una mentalidad á gil para lograr el equilibrio adecuado entre el producto y el enfoque en la experiencia del cliente
-Optimice los foros establecidos para comunicar de manera efectiva el progreso y desarrollar las capacidades y la eficacia del equipo
-Act ú e con integridad y honestidad tratando a los equipos de ventas y a los colegas de manera transparente y respetuosa con una intenci ó n clara. Cuando te enfrentes a dilemas é ticos, haz lo correcto y habla cuando las cosas no parezcan correctas. Vive y lidera el C ó digo de É tica de Novartis.
-Crear e integrar una cultura de equipo positiva alineada con los valores de Novartis modelando los comportamientos deseados, creando un espacio psicol ó gicamente seguro para que los miembros del equipo hablen y apoyando el bienestar individual y del equipo.
-Garantizar la alineaci ó n total del equipo con el C ó digo de É tica de Novartis, as í como el compromiso de cumplir con las pol í ticas y requisitos aplicables de Novartis.
-Involucrar y construir relaciones con las partes interesadas
-Aproveche los datos y la informaci ó n (por ejemplo, mapas de redes de pares, inteligencia de clientes) para identificar y priorizar a los profesionales de la salud locales de alta prioridad
-Impulsar resultados comerciales cr í ticos para Novartis junto con altos niveles de defensa y compromiso con el cliente
-Aumentar la promoci ó n y el compromiso con los l í deres de opini ó n clave locales/regionales que pueden tener un alto impacto regional.
-Facilitar la entrega de valor a clientes y pacientes
-Facilite la colaboraci ó n dentro de los equipos multifuncionales (por ejemplo, m é dicos de campo,

marca, soporte al paciente) para dise ñ ar e implementar soluciones que aborden las necesidades insatisfechas.
-Desarrollar, implementar y supervisar un plan de negocio centrado en el cliente en colaboraci ó n con socios multifuncionales para optimizar la experiencia del cliente
-Garantice la plena utilizaci ó n de los recursos y capacidades de Novartis para personalizar e interactuar con los clientes tanto en entornos F2F como virtuales.

Key Performance Indicators

El gerente de ventas de primera l í nea (FLM) impulsa el rendimiento de las ventas al liderar un equipo comercial diverso y comprometerse con las partes interesadas clave para impulsar experiencias personalizadas para los clientes y ofrecer valor. Reclutan, desarrollan, retienen y entrenan a las personas para cumplir con é xito los objetivos estrat é gicos y comerciales del territorio. Inculcan una cultura de alto rendimiento y responsabilidad que inspira y motiva al equipo a ejecutar la estrategia y las t á cticas de marca centradas en el cliente de una manera é tica y conforme. El FLM lidera, ejecuta y da seguimiento a la estrategia y las t á cticas de marca en sus regiones, compartiendo conocimientos sobre el terreno para impulsar el cliente, el compromiso y el rendimiento.

Work Experience

NA

Skills

Liderazgo
Administraci ó n
Comunicaci ó n Profesional
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
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
Sales

地点
China

站点
Changzhou (Jiangsu Province)

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

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Regular (Gerente de Ventas)

Shift Work
No

var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:

"kalturaplayer6ae991367bc52776515809", 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-10091439

(高级/资深地区经理

Apply to Job



Job ID
REQ-10091439

(高级/资深地区经理

Apply to Job

Source URL:
https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091439-gaojizishendequjingli-es-es

List of links present in page

1. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091439-gaojizishendequjingli-de-de
2. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091439-gaojizishendequjingli
3. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091439-gaojizishendequjingli-fr-fr
4. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091439-gaojizishendequjingli-it-it
5. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091439-gaojizishendequjingli-ja-jp
6. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091439-gaojizishendequjingli-nl-nl
7. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091439-gaojizishendequjingli-ru-ru
8. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091439-gaojizishendequjingli-sl-si
9. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091439-gaojizishendequjingli-tr-tr
10. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091439-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-10091439
14. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10091439