NOVARTIS

# 零售高级/资深地区经理

Job ID
REQ-10091818

十一月 04, 2026

China

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

## 摘要

Il First Line Sales Manager (FLM) guida le prestazioni di vendita guidando un team commerciale diversificato e coinvolgendo i principali stakeholder per promuovere esperienze personalizzate per i clienti e fornire valore. Reclutano, sviluppano, trattengono e istruiscono le persone per raggiungere con successo gli obiettivi strategici e commerciali del territorio. Instillano una cultura di alte prestazioni e responsabilit à che ispira e motiva il team a eseguire la strategia e le tattiche del marchio incentrate sul cliente in modo conforme ed etico L'FLM guida, esegue e segue la strategia e le tattiche del marchio nelle loro regioni, condividendo informazioni sul campo al fine di guidare i clienti, il coinvolgimento e le prestazioni.

## About the Role

Major Accountabilities

~Guidare e far crescere l'azienda
~Pianifica, adatta e comunica una strategia efficace per l'esecuzione basata su una profonda conoscenza locale, aumentando l'esperienza e l'istinto con dati e approfondimenti
~Tradurre la strategia e gli obiettivi nazionali di coinvolgimento dei clienti in piani di implementazione territoriale per raggiungere gli obiettivi concordati
~Garantisci e migliora l'accuratezza del targeting.
~Garantire che i piani locali siano eseguiti in base alla strategia e al follow-up per determinare il raggiungimento degli obiettivi
~Sostenere i processi critici necessari per supportare l'eccellenza dei clienti e promuovere il coinvolgimento e l'adozione del team
~Sfrutta i dati disponibili per migliorare le prestazioni aziendali e aiutare il processo decisionale in situazioni complesse e ad alta pressione, considerando i rischi e l'impatto
~Agire come orchestratore del territorio e collaborare con altre posizioni sul campo per ottenere risultati attraverso un lavoro di squadra ad alte prestazioni
~Guidare il team
~Istruire i membri del team attraverso visite sul campo, supportati da dati e approfondimenti
~Coach for Impact attraverso un'eccellente comprensione e modellazione del modello di vendita dei 6IB
~Coach for Performance stabilendo aspettative di responsabilit à  e fornendo feedback coerenti e tempestivi per migliorare continuamente le prestazioni
~Coach for Development attraverso la costruzione di piani per supportare la crescita e migliorare continuamente le prestazioni
~Supportare i membri del team attraverso discussioni 1:1 e di gruppo incentrate sulla risoluzione dei problemi autosufficienti
~Incoraggiare le persone a prendere decisioni adattive per offrire l'esperienza del cliente
~Promuovere una mentalit à  agile per raggiungere il giusto equilibrio tra il prodotto e l'esperienza del cliente
~Ottimizza i forum consolidati per comunicare in modo efficace i progressi e sviluppare le capacit à  e l'efficacia del team
~Agisci con integrit à  e onest à  trattando i team di vendita e i colleghi in modo trasparente e rispettoso con un intento chiaro. Quando affronti dilemmi etici, fai la cosa giusta e parla quando le cose non sembrano giuste. Vivi e guida secondo il Codice Etico di Novartis.
~Creare e incorporare una cultura di squadra positiva in linea con i valori di Novartis, modellando i comportamenti desiderati, creando uno spazio psicologicamente sicuro in cui i membri del team possano esprimersi e sostenendo il benessere del team e dell'individuo
~Garantire il pieno allineamento del team e la titolarit à  del Codice Etico di Novartis e l'impegno a rispettare le politiche e i requisiti applicabili di Novartis
~Coinvolgi e costruisci relazioni con gli stakeholder
~Sfrutta i dati e le informazioni (ad es. mappe di rete peer, customer intelligence) per identificare e dare priorit à  agli operatori sanitari locali ad alta priorit à
~Promuovi risultati commerciali critici per Novartis insieme a livelli elevati di advocacy e coinvolgimento dei clienti
~Aumentare l'advocacy e l'engagement con i Key Opinion Leader locali/regionali che possono avere un forte impatto regionale
~Facilitare la distribuzione di valore a clienti e pazienti
~Facilitare la collaborazione conforme all'interno di team interfunzionali (ad es. Field Medical, Brand, Patient support) per progettare e implementare soluzioni che rispondano a esigenze insoddisfatte.
~Sviluppare, implementare e monitorare un business plan incentrato sul cliente in collaborazione

con partner interfunzionali per ottimizzare l'esperienza del cliente
-Garantire il pieno utilizzo delle risorse e delle capacit à di Novartis per personalizzare e interagire con i clienti sia in ambienti F2F che virtuali

Key Performance Indicators

Il First Line Sales Manager (FLM) guida le prestazioni di vendita guidando un team commerciale diversificato e coinvolgendo i principali stakeholder per promuovere esperienze personalizzate per i clienti e fornire valore. Reclutano, sviluppano, trattengono e istruiscono le persone per raggiungere con successo gli obiettivi strategici e commerciali del territorio. Instillano una cultura di alte prestazioni e responsabilit à che ispira e motiva il team a eseguire la strategia e le tattiche del marchio incentrate sul cliente in modo conforme ed etico LFLM guida, esegue e segue la strategia e le tattiche del marchio nelle loro regioni, condividendo informazioni sul campo al fine di guidare i clienti, il coinvolgimento e le prestazioni.

Work Experience

NA

Skills

Leadership
Gestione
Comunicazione professionale
Allenamento
Tutoraggio
Gestione delle modifiche
Collaborazione
Lavoro di gruppo
Abilit à analitica
Capacit à di problem solving
Gestione della complessit à
Settore Sanitario
Eccellenza Commerciale
Etica
Conformit à

Language

Inglese

**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
Haerbin (Heilongjiang Province)

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

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Regolare (Direttore Vendite)

Shift Work
No

var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId: "kalturaplayer6aeb69df32164982400989", 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-10091818

## 零售高级/资深地区经理

Apply to Job



Job ID
REQ-10091818

## 零售高级/资深地区经理

Apply to Job

---

**Source URL:**
*https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091818-lingshougaojizishendequjingli-it-it*

**List of links present in page**

1. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091818-lingshougaojizishendequjingli-de-de
2. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091818-lingshougaojizishendequjingli
3. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091818-lingshougaojizishendequjingli-es-es
4. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091818-lingshougaojizishendequjingli-fr-fr
5. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091818-lingshougaojizishendequjingli-ja-jp
6. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091818-lingshougaojizishendequjingli-nl-nl
7. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091818-lingshougaojizishendequjingli-ru-ru
8. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091818-lingshougaojizishendequjingli-sl-si
9. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091818-lingshougaojizishendequjingli-tr-tr
10. https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091818-lingshougaojizishendequjingli-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-10091818
14. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10091818