

## (高级) 大区经理

Job ID

REQ-10082947

июл 07, 2026

Китай

Verfügbar in: Deutsch | Français | Italiano | Русский | 中文 | Türk | Español | English | 日本語 | Nederlands | Slovenščina

### Сводка

Der Second Line Sales Manager (SLM) steigert die Vertriebsleistung, indem er ein Team von First Line Sales Managern (FLMs) bei der Umsetzung maßgeschneiderter Kundenerlebnisse leitet, die einen Mehrwert bieten und Novartis als bevorzugten Partner etablieren. Sie sind verantwortlich für die Erstellung und Umsetzung der National Commercial Customer Engagement Strategy auf konforme und ethische Weise. Funktionsübergreifendes Arbeiten, um sich an den Medical/Access-Strategien auszurichten, um einen kohärenten und kollaborativen Ansatz zu gewährleisten. Das SLM baut durch Talentakquise, -entwicklung und Nachfolgeplanung erstklassige, vielfältige Teams auf und ist für die Schaffung einer Kultur der Integrität verantwortlich. Sie sind maßgeblich daran beteiligt, substanzielle, nachhaltige organisatorische Veränderungen herbeizuführen.

### About the Role

#### Major Accountabilities

~ Führen und Erweitern des Unternehmens  
~ Entwicklung, Implementierung und Überwachung eines kundenzentrierten nationalen Geschäftsplans in Zusammenarbeit mit FLMs und funktionsübergreifenden Partnern, um das Kundenerlebnis zu optimieren

#### Key Performance Indicators

Der Second Line Sales Manager (SLM) steigert die Vertriebsleistung, indem er ein Team von First Line Sales Managern (FLMs) bei der Umsetzung maßgeschneiderter Kundenerlebnisse leitet, die einen Mehrwert bieten und Novartis als bevorzugten Partner etablieren. Sie sind verantwortlich für die Erstellung und Umsetzung der National Commercial Customer Engagement Strategy auf konforme und ethische Weise. Funktionsübergreifendes Arbeiten, um sich an den Medical/Access-Strategien auszurichten, um einen kohärenten und kollaborativen Ansatz zu gewährleisten. Das SLM baut durch Talentakquise, -entwicklung und Nachfolgeplanung erstklassige, vielfältige Teams auf und ist für die Schaffung einer Kultur der Integrität verantwortlich. Sie sind maßgeblich daran beteiligt, substanzielle, nachhaltige organisatorische Veränderungen herbeizuführen.

#### Work Experience

~NA

#### Skills

~Leitung  
~Management  
~Professionelle Kommunikation  
~Beeinflussung von Fähigkeiten  
~Coaching  
~Mentoring  
~Veränderungsmanagement  
~Zusammenarbeit  
~Teamarbeit  
~Analytische Fähigkeiten  
~Problemlösungsfähigkeiten  
~Komplexitätsmanagement  
~Finanzielle Bildung  
~Gesundheitswesen  
~Kommerzielle Exzellenz  
~Ethik  
~Beachtung

#### Language

Englisch

**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 \(PDF 30 MB\)](#)

Дивизион

International

Business Unit

Sales  
Место  
Китай  
Сайт  
Shenyang (Liaoning Province)  
Company / Legal Entity  
CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd  
Functional Area  
Продажи  
Job Type  
Full time  
Employment Type  
Regulär (Außendienstleiter\*in)  
Shift Work  
No

Job ID  
REQ-10082947

**(高级) 大区经理**

[Apply to Job](#)  
Job ID  
REQ-10082947

**(高级) 大区经理**

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082947-gaoji-daqujingli-de-de>

**List of links present in page**

1. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082947-gaoji-daqujingli-fr-fr>
2. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082947-gaoji-daqujingli-it-it>
3. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082947-gaoji-daqujingli-ru-ru>
4. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082947-gaoji-daqujingli-zh-cn>
5. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082947-gaoji-daqujingli-tr-tr>
6. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082947-gaoji-daqujingli-es-es>
7. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082947-gaoji-daqujingli>
8. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082947-gaoji-daqujingli-ja-jp>
9. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082947-gaoji-daqujingli-nl-nl>
10. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082947-gaoji-daqujingli-sl-si>
11. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
12. [https://www.novartis.com/sites/novartis\\_com/files/novartis-life-handbook.pdf](https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf)
13. [https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job\\_number=REQ-10082947](https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10082947)
14. [https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job\\_number=REQ-10082947](https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10082947)