

(高級) 地区经理

Job ID

REQ-10083542

июл 16, 2026

Китай

で利用可能: 日本語 | [Deutsch](#) | [Español](#) | [Français](#) | [Italiano](#) | [Русский](#) | [Türk](#) | [中文](#) | [English](#) | [Nederlands](#) | [Slovenščina](#)

Сводка

ファーストラインセールスマネージャー(FLM)は、多様なコマーシャルチームを率い、主要なステークホルダーと連携して、カスタマイズされたカスタマーエクスペリエンスを推進し、価値を提供することで、販売実績を向上させます。彼らは、戦略的および商業的な地域の目標を成功裏に達成するために、個人を採用、開発、維持、および指導します。彼らは、高いパフォーマンスと説明責任の文化を植え付け、コンプライアンスと倫理的な方法で顧客中心のブランド戦略と戦術を実行するようにチームを鼓舞し、動機付けます。FLMのリーダーは、それぞれの地域でブランド戦略と戦術を実行およびフォローアップし、顧客エンゲージメントとパフォーマンスを促進するために現場の洞察を共有します。

About the Role

Major Accountabilities

~ ビジネスをリードし、成長させる

Key Performance Indicators

~IMIフィールドエンゲージメントパフォーマンス管理評議会の結果から続くガイダンスに基づいて、地域レベルで入力されます。

Work Experience

~エヌエー

Skills

~リーダーシップ

~管理

~プロフェッショナルなコミュニケーション

~指導

~メンタリング

~変更管理

~コラボレーション

~チームワーク

~分析スキル

~問題解決能力

~複雑性管理

~ヘルスケア分野

~コマーシャル・エクセレンス

~倫理

~コンプライアンス

Language

英語

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

Weifang (Shandong Province)

Company / Legal Entity

CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd

Alternative Location 1

Other (China) (Sandoz), Китай

Functional Area

Продажи
Job Type
Full time
Employment Type
Regular (Sales Manager)
Shift Work
No

Job ID
REQ-10083542

(高级) 地区经理

[Apply to Job](#)
Job ID
REQ-10083542

(高级) 地区经理

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10083542-gaojidequjingli-ja-jp>

List of links present in page

1. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10083542-gaojidequjingli-de-de>
2. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10083542-gaojidequjingli-es-es>
3. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10083542-gaojidequjingli-fr-fr>
4. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10083542-gaojidequjingli-it-it>
5. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10083542-gaojidequjingli-ru-ru>
6. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10083542-gaojidequjingli-tr-tr>
7. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10083542-gaojidequjingli-zh-cn>
8. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10083542-gaojidequjingli>
9. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10083542-gaojidequjingli-nl-nl>
10. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10083542-gaojidequjingli-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
13. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10083542
14. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10083542