

(高级) 大区经理

Job ID

REQ-10084089

июл 22, 2026

Китай

Disponibile in: Italiano | [Deutsch](#) | [English](#) | [Español](#) | [Français](#) | [日本語](#) | [Nederlands](#) | [Русский](#) | [Slovenščina](#) | [Türk](#) | [中文](#)

Сводка

Il Second Line Sales Manager (SLM) guida le prestazioni di vendita guidando un team di First Line Sales Manager (FLM) nell'esecuzione di customer experience su misura che offrono valore e fanno di Novartis un partner di scelta. Sono responsabili della creazione e dell'implementazione della Strategia Nazionale di Coinvolgimento dei Clienti Commerciali in modo conforme ed etico. lavorare in modo interfunzionale per allinearsi con le strategie mediche/di accesso per garantire un approccio coeso e collaborativo. L'SLM crea team diversificati e di prim'ordine attraverso l'acquisizione, lo sviluppo e la pianificazione della successione dei talenti ed è responsabile dell'instillazione di una cultura dell'integrità. Sono strumentali nell'influenzare un cambiamento organizzativo sostanziale e duraturo.

About the Role

Major Accountabilities

- ~ Guidare e far crescere l'azienda
- ~ Sviluppare, implementare e monitorare un business plan nazionale incentrato sul cliente in collaborazione con FLM e partner interfunzionali per ottimizzare l'esperienza del cliente

Key Performance Indicators

Il Second Line Sales Manager (SLM) guida le prestazioni di vendita guidando un team di First Line Sales Manager (FLM) nell'esecuzione di customer experience su misura che offrono valore e fanno di Novartis un partner di scelta. Sono responsabili della creazione e dell'implementazione della Strategia Nazionale di Coinvolgimento dei Clienti Commerciali in modo conforme ed etico. lavorare in modo interfunzionale per allinearsi con le strategie mediche/di accesso per garantire un approccio coeso e collaborativo. L'SLM crea team diversificati e di prim'ordine attraverso l'acquisizione, lo sviluppo e la pianificazione della successione dei talenti ed è responsabile dell'instillazione di una cultura dell'integrità. Sono strumentali nell'influenzare un cambiamento organizzativo sostanziale e duraturo.

Work Experience

~NA

Skills

- ~Leadership
- ~Gestione
- ~Comunicazione professionale
- ~Influenzare le competenze
- ~Allenamento
- ~Tutoraggio
- ~Gestione delle modifiche
- ~Collaborazione
- ~Lavoro di gruppo
- ~Abilità analitica
- ~Capacità di problem solving
- ~Gestione della complessità
- ~Alfabetizzazione finanziaria
- ~Settore Sanitario
- ~Eccellenza Commerciale
- ~Etica
- ~Conformità

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 \(PDF 30 MB\)](#)

Дивизион
International
Business Unit
General Management
Место

Китай
Сайт
Chengdu (Sichuan Province)
Company / Legal Entity
CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd
Functional Area
Продажи
Job Type
Full time
Employment Type
Regolare (Direttore Vendite)
Shift Work
No

Job ID
REQ-10084089

(高级) 大区经理

[Apply to Job](#)
Job ID
REQ-10084089

(高级) 大区经理

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10084089-gaojidaqujingli-it-it>

List of links present in page

1. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10084089-gaojidaqujingli-de-de>
2. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10084089-gaojidaqujingli>
3. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10084089-gaojidaqujingli-es-es>
4. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10084089-gaojidaqujingli-fr-fr>
5. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10084089-gaojidaqujingli-ja-jp>
6. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10084089-gaojidaqujingli-nl-nl>
7. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10084089-gaojidaqujingli-ru-ru>
8. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10084089-gaojidaqujingli-sl-si>
9. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10084089-gaojidaqujingli-tr-tr>
10. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10084089-gaojidaqujingli-zh-cn>
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-10084089
14. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10084089