

(高级) 大区经理

Job ID

REQ-10084618

июл 27, 2026

Китай

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

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
Zhengzhou (Henan 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-10084618

(高级) 大区经理

[Apply to Job](#)
Job ID
REQ-10084618

(高级) 大区经理

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10084618-gaojidaqujingli-de-de>

List of links present in page

1. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10084618-gaojidaqujingli>
2. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10084618-gaojidaqujingli-es-es>
3. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10084618-gaojidaqujingli-fr-fr>
4. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10084618-gaojidaqujingli-it-it>
5. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10084618-gaojidaqujingli-ja-jp>
6. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10084618-gaojidaqujingli-nl-nl>
7. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10084618-gaojidaqujingli-ru-ru>
8. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10084618-gaojidaqujingli-sl-si>
9. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10084618-gaojidaqujingli-tr-tr>
10. <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10084618-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-10084618
14. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10084618