NOVARTIS

零售（高级/资深）地区经理

Job ID
REQ-10091818
Nov 04, 2026
LOC_CN

About the Role

Major Accountabilities

~ Diriger et développer l’entreprise
~ Planifier, adapter et communiquer une stratégie d’exécution efficace basée sur des connaissances locales approfondies, en augmentant l’expérience et l’instinct avec des données et des informations
~ Traduire la stratégie et les objectifs nationaux d’engagement des clients en plans de mise en œuvre du territoire afin d’atteindre les cibles convenues.
~ Assurez et améliorez la précision du ciblage.
~ S’assurer que les plans locaux sont exécutés conformément à la stratégie et faire un suivi pour déterminer que les objectifs sont atteints.
~ Préconiser les processus critiques nécessaires pour soutenir l’excellence client et stimuler l’engagement et l’adoption de l’équipe
~ Exploitez les données disponibles pour stimuler les performances de l’entreprise et faciliter la prise de décision dans des situations complexes et sous haute pression, en tenant compte des risques et de l’impact
~ Agir en tant qu’orchestrateur de territoire et travailler en collaboration avec d’autres postes sur le terrain pour obtenir des résultats grâce à un travail d’équipe de haute performance.
~ Diriger l’équipe
~ Encadrer les membres de l’équipe lors de visites sur le terrain, en s’appuyant sur des données et des informations
~ Coach for Impact grâce à une excellente compréhension et à un modèle de rôle du modèle de vente 6IBs
~ Encadrer la performance en établissant des attentes en matière de responsabilisation et en fournissant une rétroaction cohérente et opportune afin d’améliorer continuellement le rendement.
~ Coaching pour le développement par l’élaboration de plans pour soutenir la croissance et améliorer continuellement la performance
~ Soutenir les membres de l’équipe par le biais de discussions 1 :1 et d’équipe centrées sur la résolution autonome des problèmes
~ Encouragez les individus à prendre des décisions adaptatives afin d’offrir l’expérience client
~ Promouvoir un état d’esprit agile pour atteindre le bon équilibre entre l’accent mis sur le produit et l’expérience client
~ Optimiser les forums établis pour communiquer efficacement les progrès et développer les capacités et l’efficacité de l’équipe
~ Agir avec intégrité et honnêteté en traitant les équipes de vente et les collègues de manière transparente et respectueuse avec une intention claire. Lorsque vous êtes confronté à des dilemmes éthiques, faites ce qui s’impose et exprimez-vous lorsque les choses ne semblent pas justes. Vivre et suivre le Code d’éthique de Novartis.
~ Créer et intégrer une culture d’équipe positive alignée sur les valeurs de Novartis en modélisant les comportements souhaités, en créant un espace psychologiquement sûr pour que les membres de l’équipe puissent s’exprimer et en soutenant le bien-être de l’équipe et de l’individu
~ S’assurer que l’équipe respecte pleinement le Code d’éthique de Novartis et qu’elle s’engage à se conformer aux politiques et aux exigences applicables de Novartis.
~ Mobiliser et établir des relations avec les parties prenantes
~ Exploitez les données et les informations (par exemple, les cartes du réseau de pairs, l’intelligence client) pour identifier et hiérarchiser les professionnels de la santé locaux hautement prioritaires.
~ Générer des résultats commerciaux critiques pour Novartis tout en augmentant les niveaux de défense des intérêts et d’engagement des clients

~ Accroître le plaidoyer et l'engagement auprès des leaders d'opinion clés locaux/régionaux susceptibles d'avoir un impact régional élevé
~ Faciliter la création de valeur pour les clients et les patients
~ Faciliter la collaboration conforme au sein des équipes interfonctionnelles (par exemple, le service médical sur le terrain, la marque, le soutien aux patients) afin de concevoir et de mettre en œuvre des solutions qui répondent à des besoins non satisfaits.
~ Élaborer, mettre en œuvre et suivre un plan d'affaires centré sur le client en collaboration avec des partenaires interfonctionnels afin d'optimiser l'expérience client
~ Assurer l'utilisation complète des ressources et des capacités de Novartis pour personnaliser et interagir avec les clients dans les environnements F2F et virtuels.

Key Performance Indicators

Le First Line Sales Manager (FLM) stimule les performances commerciales en dirigeant une équipe commerciale diversifiée et en s'engageant auprès des principales parties prenantes pour offrir des expériences client personnalisées et créer de la valeur. Ils recrutent, développent, maintiennent en poste et encadrent les individus afin d'atteindre avec succès les objectifs stratégiques et commerciaux du territoire. Ils inculquent une culture de haute performance et de responsabilité qui inspire et motive l'équipe à mettre en œuvre une stratégie et des tactiques de marque centrées sur le client d'une manière conforme et éthique Le FLM dirige, exécute et suit la stratégie et les tactiques de marque dans leurs régions, en partageant des informations sur le terrain afin de stimuler le client, l'engagement et la performance.

Work Experience

~NA

Skills

~Leadership
~Gestion
~Communication professionnelle
~Coaching
~Mentorat
~Gestion du changement
~Collaboration
~Travail d'équipe
~Compétences analytiques
~Compétences en résolution de problèmes
~Gestion de la complexité
~Secteur de la santé
~Excellence commerciale
~Éthique
~Conformité

Language

Anglais

Role Requirements

Division
DIV_IM
Business Unit
Sales
Location
LOC_CN

Site
Haerbin (Heilongjiang Province)
Company / Legal Entity
CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd
Functional Area
FCT_SA
Job Type
Full time
Employment Type
CDI (Responsable des ventes)
Shift Work
No
Apply to Job

Job ID
REQ-10091818

零售（高级/资深）地区经理

Apply to Job

Source URL: *https://jobapi.novartis.com/req-10091818-lingshougaojizishendequjingli-fr-fr*

List of links present in page

1. https://jobapi.novartis.com/req-10091818-lingshougaojizishendequjingli-fr-fr
2. https://www.moseeker.com
3. https://www.moseeker.com