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

~ Руководите и развивайте бизнес
~ Планируйте, адаптируйте и распространяйте эффективную стратегию для реализации, основанную на глубоком знании местной специфики, дополняя опыт и интуицию данными и идеями
~ Преобразование национальной стратегии и целей взаимодействия с клиентами в территориальные планы по достижению согласованных целей
~ Обеспечьте и улучшите точность таргетинга.
~ Обеспечение выполнения местных планов в соответствии со стратегией и контроль за достижением целей
~ Пропаганда критически важных процессов, необходимых для поддержки качества обслуживания клиентов и повышения вовлеченности и адаптации команды
~ Используйте доступные данные для повышения эффективности бизнеса и принятия решений в сложных и напряженных ситуациях с учетом рисков и последствий
~ Выступайте в качестве территориального оркестратора и работайте вместе с другими полевыми должностями для достижения результатов за счет высокоэффективной командной работы
~ Руководите командой
~ Обучайте членов команды с помощью выездов на места, подкрепленных данными и идеями
~ Coach for Impact благодаря отличному пониманию и ролевому моделированию модели продаж 6IBs
~ Коучинг по производительности, устанавливая ожидания в отношении подотчетности и обеспечивая последовательную и своевременную обратную связь для постоянного повышения производительности
~ Коуч по развитию через построение планов для поддержки роста и постоянного повышения производительности
~ Поддержка членов команды с помощью 1:1 и командных обсуждений, сосредоточенных на самостоятельном решении проблем
~ Поощряйте людей принимать адаптивные решения, чтобы обеспечить качество обслуживания клиентов
~ Продвигайте гибкое мышление для достижения правильного баланса между ориентацией на продукт и клиентский опыт.
~ Оптимизируйте существующие форумы для эффективного информирования о прогрессе и развития способностей и эффективности команды
~ Действуйте честно и добросовестно, обращаясь с отделами продаж и коллегами в прозрачной и уважительной манере с четкими намерениями. Сталкиваясь с этическими дилеммами, поступайте правильно и говорите, когда что-то кажется неправильным. Жить и руководить в соответствии с Кодексом этики Novartis.
~ Создание и внедрение позитивной командной культуры, соответствующей ценностям Novartis, путем моделирования желаемого поведения, создания психологически безопасного пространства для высказывания членов команды и поддержки командного и индивидуального благополучия
~ Обеспечить полное соответствие команды Кодексу этики компании «Новартис» и его соблюдение, а также обязательство соблюдать применимые политики и требования компании «Новартис»
~ Взаимодействие и выстраивание отношений с заинтересованными сторонами
~ Используйте данные и аналитические сведения (например, карты одноранговых сетей, информацию о клиентах) для выявления и приоритизации местных высокоприоритетных медицинских работников
~ Достижение критически важных коммерческих результатов для компании «Новартис» наряду с высоким уровнем защиты интересов и взаимодействия с клиентами
~ Расширение информационно-разъяснительной работы и взаимодействия с местными/региональными ключевыми

лидерами общественного мнения, которые могут оказывать большое влияние на регион
~ Обеспечьте ценность для клиентов и пациентов
~ Обеспечьте совместную работу в соответствии с нормативными требованиями в рамках кросс-функциональных команд (например, Field Medical, Brand Support, Patient) для разработки и внедрения решений, направленных на удовлетворение неудовлетворенных потребностей.
~ Разработка, внедрение и мониторинг клиентоориентированного бизнес-плана в сотрудничестве с кросс-функциональными партнерами для оптимизации клиентского опыта
~ Обеспечьте полное использование ресурсов и возможностей Novartis для персонализации и взаимодействия с клиентами как в F2F, так и в виртуальных средах.

Key Performance Indicators

Менеджер по продажам первой линии (FLM) повышает эффективность продаж, возглавляя разнообразную коммерческую команду и взаимодействуя с ключевыми заинтересованными сторонами для обеспечения индивидуального обслуживания клиентов и создания ценности. Они нанимают, развивают, удерживают и обучают людей для успешного достижения стратегических и коммерческих целей. Они прививают культуру высокой производительности и ответственности, которая вдохновляет и мотивирует команду на реализацию стратегии и тактики бренда, ориентированных на клиента, в соответствии с требованиями и этичным образом FLM руководит, реализует и отслеживает стратегию и тактику бренда в своих регионах, делясь информацией на местах для повышения клиентов, вовлеченности и производительности.

Work Experience

~NA

Skills

~Руководство
~Управление
~Профессиональная коммуникация
~Тренерский
~Наставничество
~Управление изменениями
~Сотрудничество
~Командная работа
~Аналитические способности
~Навыки решения проблем
~Управление сложностью
~Сектор здравоохранения
~Коммерческое совершенство
~Этика
~Согласие

Language

Английский

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
Regular (Sales Manager)
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-ru-ru*

List of links present in page

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