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

~ İşi Yönetin ve Büyütün
~ Derin yerel bilgiye dayalı olarak uygulama için etkili stratejiyi planlayın, uyarlayın ve iletin, deneyim ve içgüdüyü veri ve içgörülerle artırın
~ Üzerinde anlaşmaya varılan hedeflere ulaşmak için ulusal müşteri katılımı stratejisini ve hedeflerini bölge uygulama planlarına dönüştürün
~ Hedefleme doğruluğunu sağlayın ve iyileştirin.
~ Yerel planların stratejiye göre yürütülmesini sağlamak ve hedeflere ulaşılıp ulaşılmadığını belirlemek için takip etmek
~ Müşteri mükemmelliğini desteklemek ve ekip katılımını ve benimsemesini sağlamak için gerekli kritik süreçleri savunun
~ Riskleri ve etkiyi göz önünde bulundurarak iş performansını artırmak ve karmaşık ve yüksek baskı durumlarında karar vermeye yardımcı olmak için mevcut verilerden yararlanın
~ Bir bölge düzenleyicisi olarak hareket edin ve yüksek performanslı ekip çalışmasıyla sonuçlara ulaşmak için diğer saha pozisyonlarıyla birlikte çalışın
~ Ekibe Liderlik Edin
~ Veriler ve içgörülerle desteklenen saha ziyaretleri yoluyla ekip üyelerine koçluk yapın
~ 6IBs Satış Modelinin mükemmel anlayışı ve rol modellemesi yoluyla Etki Koçu
~ Hesap verebilirlik beklentileri belirleyerek ve performansı sürekli iyileştirmek için tutarlı, zamanında geri bildirim sağlayarak Performans Koçluğu yapın
~ Büyümeyi desteklemek ve performansı sürekli yükseltmek için planların oluşturulması yoluyla Gelişim Koçu
~ Ekip üyelerini 1:1 ve kendine güvenen problem çözmeye odaklanan ekip tartışmaları yoluyla destekleyin
~ Müşteri deneyimi sunmak için bireyleri uyarlanabilir kararlar almaya teşvik edin
~ Ürün ve müşteri deneyimi odağı arasında doğru dengeyi sağlamak için çevik bir zihniyeti teşvik edin
~ İlerlemeyi etkili bir şekilde iletmek ve ekip yeteneklerini ve etkinliğini geliştirmek için yerleşik forumları optimize edin
~ Satış ekiplerine ve iş arkadaşlarına şeffaf ve saygılı bir şekilde açık bir niyetle davranarak doğruluk ve dürüstlükle hareket edin. Etik ikilemlerle karşılaştığınızda, doğru olanı yapın ve işler doğru görünmediğinde konuşun. Novartis Etik Kuralları'na göre yaşayın ve yönetin.
~ İstenen davranışları modelleyerek, ekip üyelerinin konuşması için psikolojik olarak güvenli bir alan yaratarak ve ekip ve bireysel refahı destekleyerek Novartis'in değerleriyle uyumlu olumlu bir ekip kültürü oluşturmak ve yerleştirmek
~ Ekibin Novartis Etik Kuralları'na tam olarak uymasını ve bu kuralları sahiplenmesini ve Novartis'in geçerli politika ve gerekliliklerine uyma taahhüdünü sağlamak
~ Paydaş İlişkileri Kurun ve Kurun
~ Yerel yüksek öncelikli HCP'leri belirlemek ve önceliklendirmek için verilerden ve içgörülerden (ör. akran ağı haritaları, müşteri istihbaratı) yararlanın
~ Novartis için yüksek düzeyde müşteri desteği ve katılımının yanı sıra kritik ticari sonuçlar elde edin
~ Yüksek bölgesel etkiye sahip olabilecek yerel/bölgesel Kilit Fikir Liderleri ile savunuculuğu ve katılımı artırın
~ Müşterilere ve Hastalara Değer Sunumunu Kolaylaştırın
~ Karşılanmamış ihtiyaçları ele alan çözümler tasarlamak ve uygulamak için işlevler arası ekipler (ör. Saha Tıbbi, Marka, Hasta desteği) içinde uyumlu işbirliğini kolaylaştırın.
~ Müşteri deneyimini optimize etmek için işlevler arası iş ortaklarıyla işbirliği içinde müşteri odaklı bir iş planı geliştirin, uygulayın ve izleyin
~ Hem F2F hem de sanal ortamlarda müşterileri kişiselleştirmek ve onlarla etkileşim kurmak için Novartis kaynaklarının ve

yeteneklerinin tam olarak kullanılmasını sağlayın

Key Performance Indicators

First Line Satış Müdürü (FLM), çeşitliliğe sahip bir ticari ekibe liderlik ederek ve özel müşteri deneyimleri sağlamak ve değer sunmak için kilit paydaşlarla etkileşim kurarak satış performansını artırır. Stratejik ve ticari bölge hedeflerini başarılı bir şekilde yerine getirmek için bireyleri işe alır, geliştirir, elde tutar ve koçluk yaparlar. Ekibe, müşteri odaklı marka stratejisi ve taktiklerini uyumlu ve etik bir şekilde yürütmeleri için ilham veren ve motive eden bir yüksek performans ve hesap verebilirlik kültürü aşılarlar FLM, bölgelerindeki marka stratejisi ve taktiklerini yönetir, yürütür ve takip eder, müşteriyi, katılımı ve performansı artırmak için saha içgörülerini paylaşır.

Work Experience

~NA

Skills

~Liderlik
~Yönetim
~Profesyonel İletişim
~Koç -luk
~Mentörlük
~Kontrolü Değiştir
~Işbirliği
~Takım Çalışması
~Analitik Beceri
~Problem Çözme Becerileri
~Karmaşıklık Yönetimi
~Sağlık Sektörü
~Ticari Mükemmellik
~Etik
~Uyma

Language

İngilizce

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
Kadrolu (Satış Müdürü)

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-tr-tr*

List of links present in page

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