

(高级地区经理

Job ID
REQ-10000805

4月 14, 2024

China

摘要

First Line Satış Müdürlüğü (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 başarıyla bir şekilde yerine getirmek için bireyleri eğitir, 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 sağlarlar. FLM liderleri, müşteri katılımını ve performansını artırmak için çözümlerini paylaşarak bölgelerindeki marka stratejisini ve taktiklerini yürütür ve takip eder.

About the Role

Major Accountabilities

~ İYönetim ve Büyütme

Key Performance Indicators

İMI Saha Katılımları Performans Yönetimi Konseyi sonuçlarından gelecek rehberliğe dayalı olarak yerel düzeyde doldurulacak.

Work Experience

NA

Skills

Liderlik

Yönetim

Profesyonel İletişim

Koçluk

Mentörlük

Kontrolü Değertir

İbirliği

Çakım Çalışması

Analitik Beceri

Problem Çözme Becerileri

Kararlıklık Yönetimi

Sağlık Sektörü

Çicari Mükemmellik

Etik

Uyma

Language

İngilizce

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>

Join our Novartis Network: Not the right Novartis role for you? Sign up to our talent community to stay connected and learn about suitable career opportunities as soon as they come up:

<https://talentnetwork.novartis.com/network>

Benefits and Rewards: Read our handbook to learn about all the ways we'll help you thrive personally and professionally: <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>

部门
International

Business Unit
Innovative Medicines

地点
China

站点
Tangshan (Hebei Province)

Company / Legal Entity
CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Kadrolu (Sat ı M ü d ü r ü)

Shift Work
No

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10000805

(高级地区经理)

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10000805-gaojidequjingli-tr-tr>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
3. <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>
4. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/tr-TR/NovartisCareers/job/Tangshan-Hebei-Province/DMREQ-10000805>
5. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/tr-TR/NovartisCareers/job/Tangshan-Hebei-Province/DMREQ-10000805>