

高级医药代表 / 资深产品专员

Job ID
REQ-10012312

6月 18, 2024

China

摘要

Менеджер по продажам первой линии (FLM) повышает эффективность разнообразную коммерческую команду и взаимодействует с клиентами с обеих сторон для обеспечения индивидуального обслуживания. Они нанимают, развивают, удерживают и обучают людей для достижения стратегических и коммерческих целей. Они прививают культуру ответственности, которая вдохновляет и мотивирует команду. Они реализуют тактики бренда, ориентированных на клиента, в соответствии с этическим образом. Руководители FLM реализуют и отслеживают результаты в своих регионах, делаясь информацией о местах для повышения производительности.

About the Role

Major Accountabilities

Руководите и развивайте бизнес

Key Performance Indicators

Заполняется на местном уровне в соответствии с реком
за результатами Совета по управлению эффективностью

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

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
Shantou (Guangdong Province)

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

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Regular (Sales Manager)

Shift Work
No

[Apply to Job](#)

iframe{ width: 100%; margin-top: 3rem; } @media screen and (max-width: 767px){ iframe{ height: 30vh !important; } } @media screen and (min-width: 768px){ iframe{ height: 34vh !important; } }



Job ID
REQ-10012312

高级医药代表 /资深产品专员

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10012312-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-ru-ru>

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/ru-RU/NovartisCareers/job/Shantou-Guangdong-Province/XMLNAME-----REQ-10012312>
5. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/NovartisCareers/job/Shantou-Guangdong-Province/XMLNAME-----REQ-10012312>