

## (高级地区经理)

Job ID  
REQ-10023657

9月 24, 2024

China

### 摘要

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 başarıyla bir ekilde yerine getirmek için bireyleri eğitir, geliştirir, elde tutar ve koçluk yaparlar. Ekibe, müşteri odaklı marka stratejisi ve taktiklerini uyumlu ve etik bir ekilde yürütmeleri için ilham veren ve motive eden bir yüksek performans ve hesap verebilirlik kültürünü sağlarlar. FLM, bölgelerindeki marka stratejisi ve taktiklerini yönetir, yürütür ve tetk eder, müşteriye, katılımlı ve performans artırmak için saha görüşlerini paylaşır.

### About the Role

#### Major Accountabilities

~ İYönetim ve Büyütme

-Derin yerel bilgiye dayalı olarak uygulama için etkili stratejiyi planlayın, uyarlayın ve iletin, deneyim

ve i g ü d ü y ü veri ve i g ö r ü lerle art ı r ı n

-Üzerinde anla maya var ı lan hedeflere ula mak i in ulusal m ü teri kat ı l ı m ı stratejisini ve hedef b ö lge uygulama planlar ı na d ö n ü t ü r ü n

-Hedefleme do rulu unu sa lay ı n ve iyile tirin.

-Yerel planlar ı n stratejiye g ö re y ü r ü t ü lmesini sa lamak ve hedeflere ula ı l ı p ula ı lmad ı ı n belirlemek i in takip etmek

-M ü teri m ü kemelli ini desteklemek ve ekip kat ı l ı m ı n ı ve benimsemesini sa lamak i in gerek kritik s ü re leri savunun

-Riskleri ve etkiyi g ö z ö n ü nde bulundurarak i performans ı n ı art ı rmak ve karma ı k ve y ü ksek b durumlar ı nda karar vermeye yard ı mc ı olmak i in mevcut verilerden yararlan ı n

-Bir b ö lge d ü zenleyicisi olarak hareket edin ve y ü ksek performanslı ekip al ı mas ı yla sonuç lara ula mak i in di er saha pozisyonlar ı yla birlikte al ı ı n

-Ekibe Liderlik Edin

-Veriler ve i g ö r ü lerle desteklenen saha ziyaretleri yoluyla ekip ü yelerine ko luk yap ı n

-6IBs Sat ı Modelinin m ü kemmel anlay ı ı ve rol modellemesi yoluyla Etki Koç u

-Hesap verebilirlik beklentileri belirleyerek ve performans ı s ü rekli iyile tirmek i in tutarl ı , zaman ı nda geri bildirim sa layarak Performans Koç lu u yap ı n

-B ü y ü meyi desteklemek ve performans ı s ü rekli y ü kseltmek i in planlar ı n olu turulmas ı yoluyla Geli im Koç u

-Ekip ü yelerini 1:1 ve kendine g ü venen problem ö zmeye odaklanan ekip tart ı malar ı yoluyla destekleyin

-M ü teri deneyimi sunmak i in bireyleri uyarlanabilir kararlar almaya te vik edin

-Ü r ü n ve m ü teri deneyimi oda ı aras ı nda do ru dengeyi sa lamak i in evik bir zihniyeti te v edin

~ lerlemeyi etkili bir ekilde iletmek ve ekip yeteneklerini ve etkinli ini geli tirmek i in yerle ik forumlar ı optimize edin

-Sat ı ekiplerine ve i arkada lar ı na effaf ve sayg ı l ı bir ekilde a ı k bir niyetle davranarak d ve d ü r ü stl ü kle hareket edin. Etik ikilemlerle kar ı la tı ı n ı zda, do ru olan ı yap ı n ve i ler do g ö r ü nmedi inde konu un. Novartis Etik Kurallar ı 'na g ö re ya ay ı n ve y ö netin.

~ stenen davran ı lar ı modelleyerek, ekip ü yelerinin konu mas ı i in psikolojik olarak g ü venli bir a yaratarak ve ekip ve bireysel refah ı destekleyerek Novartis'in de erleriyle uyumlu olumlu bir ekip k ü lt ü r ü olu turmak ve yerle tirmek

-Ekibin Novartis Etik Kurallar ı 'na tam olarak uymas ı n ı ve bu kurallar ı sahiplenmesini ve Novartis'in geç erli politika ve gerekliliklerine uyma taahh ü d ü n ü sa lamak

-Payda l ı kileri Kurun ve Kurun

-Yerel y ü ksek ö ncelikli HCP'leri belirlemek ve ö nceliklendirmek i in verilerden ve i g ö r ü llerden ( ö r. akran a ı haritalar ı , m ü teri istihbarat ı ) yararlan ı n

-Novartis i in y ü ksek d ü zeyde m ü teri deste i ve kat ı l ı m ı n ı n yan ı s ı ra kritik ticari sonuç lar

-Y ü ksek b ö lgesel etkiye sahip olabilecek yerel/b ö lgesel Kilit Fikir Liderleri ile savunuculu u ve kat ı l ı m ı art ı r ı n

-M ü terilere ve Hastalara De er Sunumunu Kolayla t ı r ı n

-Kar ı lanmam ı ihtiyaç lar ı ele alan ö z ü mler tasarlamak ve uygulamak i in i levler aras ı eki Saha T ı bbi, Marka, Hasta deste i) i inde uyumlu i birli ini kolayla t ı r ı n.

-M ü teri deneyimini optimize etmek i in i levler aras ı i ortaklar ı yla i birli i i inde m ü teri oda i plan ı geli tirin, uygulay ı n ve izleyin

-Hem F2F hem de sanal ortamlarda m ü terileri ki iselle tirmek ve onlarla etkile im kurmak i in Novartis kaynaklar ı n ı n ve yeteneklerinin tam olarak kullan ı lmas ı n ı sa lay ı n

Key Performance Indicators

First Line Sat ı M ü d ü r ü (FLM), ç e itlili e sahip bir ticari ekibe liderlik ederek ve ö zel m ü teri deneyimleri sa lamak ve de er sunmak i ç in kilit payda larla etkile im kurarak sat ı performans ı nı art ı r ı r. Stratejik ve ticari b ö lge hedeflerini ba ar ı l ı bir ekilde yerine getirmek i ç in bireyleri i e al geli tirir, elde tutar ve ko ç luk yaparlar. Ekibe, m ü teri odakl ı marka stratejisi ve taktiklerini uyumlu ve etik bir ekilde y ü r ü tmeleri i ç in ilham veren ve motive eden bir y ü ksek performans ve hesap verebilirlik k ü lt ü r ü a ı larlar FLM, b ö lgelerindeki marka stratejisi ve taktiklerini y ö netir, y ü r ü t ü r ve t eder, m ü teriyi, kat ı l ı m ı ve performans ı art ı rmak i ç in saha i ç g ö r ü lerini payla ı r.

## Work Experience

NA

## Skills

Liderlik

Y ö netim

Profesyonel leti im

Ko ç -luk

Ment ö rl ü k

Kontrol ü De i tir

ı birli i

ıak ı m Ç al ı mas ı

Analitik Beceri

Problem Ç ö zme Becerileri

Karma ı kl ı k Y ö netimi

Sa l ı k Sekt ö r ü

ı Ticari M ü kemlilik

Etik

Uyma

## Language

ngilizce

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

Bozhou (Anhui 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-10023657

(高级地区经理

[Apply to Job](#)

---

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10023657-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/Bozhou-Anhui-Province/XMLNAME---REQ-10023657>
5. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/tr-TR/NovartisCareers/job/Bozhou-Anhui-Province/XMLNAME---REQ-10023657>