

## (高级大区经理

Job ID  
REQ-10032077

12月 05, 2024

China

### 摘要

二线销售经理 (SLM) 通过领导一线销售经理 (FLM) 团队执行量身定制的客户体验来推动销售业绩, 从而创造价值并将诺华确立为首选合作伙伴。他们负责以合规和合乎道德的方式制定和实施国家商业客户参与战略, 跨职能工作, 与医疗/访问战略保持一致, 以确保有凝聚力和协作的方法。SLM 通过人才招聘、发展和继任计划建立一流的多元化团队, 并负责灌输诚信文化。它们在影响实质性、持续的组织变革方面发挥了重要作用。

### About the Role

#### 主要职责：

- 在指定区域内管理一条或多条产品线的业务活动
- 制定区域业务战略/计划, 跨部门合作协调以推进品牌策略在区域内的实施
- 监督、指导和管理区域内的高级地区经理和医药代表团队

- 以身作则,鼓励团队内部内的相互学习和辅导,提升下属辅导能力
- 参与高级地区经理和医药代表的选拔、招聘和培训 / 辅导工作
- 定期评估下属业绩,帮助他们制定个人发展计划
- 积极参与和推进合规项目,以身作则,传递合规文化。为下属提供相关的合规指导。遵守所覆盖或拜访的医疗机构颁布的与医药代表或医药企业相关人员有关的规章制度

对多元化和包容性/平等就业机会的承诺：

诺华致力于为我们所服务的患者和社区建立一个优秀、包容的工作环境和多元化的团队。

基本要求：

- 大学本科及以上学历, MBA 优先
- 良好的英语听说读写能力
- 5年以上制药行业相关经验,两年以上管理经验
- 出色的团队管理/领导能力,合规意识强

为什么选择诺华：

帮助患者及家属不仅需要创新科学,还需要一支包括你我他在内的充满智慧与激情的团队,大家相互协作、支持与激励。共同实现突破,改变患者的生活。一起共创更好的未来,你准备好了吗?

薪酬与福利：您可以前往诺华官网了解我们帮助您实现个人与职业发展的举措。

无障碍及便利设施：

诺华承诺与残障人士共事并为他们提供合理的便利设施。如果您由于健康状况或残障,在招聘过程的任何环节需要合理便利设施,或者为了履行职位的基本职能,请将您的相关需求告知我们的招聘经理。

加入我们的诺华网络：

这不是您心仪的职位?欢迎加入诺华人才社区,与我们保持联系,及时了解合适的职业机会。您也可以关注诺华招聘社交媒体账号。

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

Universal Hierarchy Node

地点

China

站点

Chengdu (Sichuan Province)

Company / Legal Entity

CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

正式销售经理)

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

## 无障碍及便利设施

诺华承诺与残障人士共事并为他们提供合理的便利设施。如果您由于健康状况或残障在招聘过程的任何环节需要合理便利设施或者为了履行职位的基本职能请发送电子邮件至 [diversityandincl.china@novartis.com](mailto:diversityandincl.china@novartis.com) 告知您的需求和联系方式,并在邮件中附上您的职位申请编号。



Job ID  
REQ-10032077

(高级大区经理)

[Apply to Job](#)

---

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10032077-gaojidaqujingli-zh-cn>

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://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10032077>
5. <mailto:diversityandincl.china@novartis.com>
6. <https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10032077>