区域市场组经理

Job ID
REQ-10036884

4月 17, 2025

China

摘要

Der Second Line Sales Manager (SLM) steigert die Vertriebsleistung, indem er ein Team von First Line Sales Managern (FLMs) bei der Umsetzung maßgeschneiderter Kundenerlebnisse leitet, die einen Mehrwert bieten und Novartis als bevorzugten Partner etablieren Sie sind verantwortlich für die Erstellung und Umsetzung der National Commercial Customer Engagement Strategy auf konforme und ethische Weise. funktionsübergreifendes Arbeiten, um sich an den Medical/Access-Strategien auszurichten, um einen kohärenten und kollaborativen Ansatz zu gewährleisten. Das SLM baut durch Talentakquise, -entwicklung und Nachfolgeplanung erstklassige, vielfältige Teams auf und ist für die Schaffung einer Kultur der Integrität verantwortlich. Sie sind maßgeblich daran beteiligt, substanzielle, nachhaltige organisatorische Veränderungen herbeizuführen

About the Role

Major Accountabilities

- Führen und Erweitern des Unternehmens
- Entwicklung, Implementierung und Überwachung eines kundenzentrierten nationalen Geschäftsplans in Zusammenarbeit mit FLMs und funktionsübergreifenden Partnern, um das Kundenerlebnis zu optimieren

Key Performance Indicators

Der Second Line Sales Manager (SLM) steigert die Vertriebsleistung, indem er ein Team von First Line Sales Managern (FLMs) bei der Umsetzung maßgeschneiderter Kundenerlebnisse leitet, die einen Mehrwert bieten und Novartis als bevorzugten Partner etablieren Sie sind verantwortlich für die Erstellung und Umsetzung der National Commercial Customer Engagement Strategy auf konforme und ethische Weise. funktionsübergreifendes Arbeiten, um sich an den Medical/Access-Strategien auszurichten, um einen kohärenten und kollaborativen Ansatz zu gewährleisten. Das SLM baut durch Talentakquise, -entwicklung und Nachfolgeplanung erstklassige, vielfältige Teams auf und ist für die Schaffung einer Kultur der Integrität verantwortlich. Sie sind maßgeblich daran beteiligt, substanzielle, nachhaltige organisatorische Veränderungen herbeizuführen

Work Experience

NA

Skills

- Leitung
- Management
- Professionelle Kommunikation
- Beeinflussung von Fähigkeiten
- Coaching
- Mentoring
- Veränderungsmanagement
- Zusammenarbeit
- Teamarbeit
- Analytische Fähigkeiten
- Problemlösungsfähigkeiten
- Komplexitätsmanagement
- Finanzielle Bildung
- Gesundheitswesen
- Kommerzielle Exzellenz
- Ethik
- Beachtung

Language

Englisch

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
Foshan (Guangdong Province)

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

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Regul ä r

Shift Work
No

Apply to Job

Job ID
REQ-10036884

区域市场组经理

Apply to Job

Source URL:
https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10036884-quyushichangzujingli-de-de

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-10036884
5. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10036884