区域市场组经理

Job ID
REQ-10036884

4月 17, 2025

China

摘要

El Gerente de Ventas de Segunda L í nea (SLM) impulsa el rendimiento de las ventas al liderar un equipo de Gerentes de Ventas de Primera L í nea (FLM) en la ejecuci ó n de experiencias de cliente personalizadas que brindan valor y establecen a Novartis como un socio de elecci ó n Son responsables de la creaci ó n e implementaci ó n de la Estrategia Nacional de Compromiso con el Cliente Comercial de una manera é tica y conforme. trabajando de manera interdisciplinaria para alinearse con las estrategias m é dicas/de acceso para garantizar un enfoque cohesivo y colaborativo. El SLM construye los mejores equipos diversos de su clase a trav é s de la adquisici ó n de talento, el desarrollo y la planificaci ó n de la sucesi ó n, y es responsable de inculcar una cultura de integridad. Son fundamentales para lograr un cambio organizacional sustancial y sostenido

About the Role

Major Accountabilities

- Liderar y hacer crecer el negocio
- Desarrollar, implementar y monitorear un plan de negocios nacional centrado en el cliente en colaboración con FLM y socios multifuncionales para optimizar la experiencia del cliente.

Key Performance Indicators

El Gerente de Ventas de Segunda Línea (SLM) impulsa el rendimiento de las ventas al liderar un equipo de Gerentes de Ventas de Primera Línea (FLM) en la ejecución de experiencias de cliente personalizadas que brindan valor y establecen a Novartis como un socio de elección Son responsables de la creación e implementación de la Estrategia Nacional de Compromiso con el Cliente Comercial de una manera ética y conforme. trabajando de manera interdisciplinaria para alinearse con las estrategias médicas/de acceso para garantizar un enfoque cohesivo y colaborativo. El SLM construye los mejores equipos diversos de su clase a través de la adquisición de talento, el desarrollo y la planificación de la sucesión, y es responsable de inculcar una cultura de integridad. Son fundamentales para lograr un cambio organizacional sustancial y sostenido

Work Experience

- NA

Skills

- Liderazgo
- Administración
- Comunicación Profesional
- Habilidades de influencia
- Coaching
- Tutoría
- Gestión del cambio
- Colaboración
- Trabajo en equipo
- Habilidad analítica
- Habilidades de resolución de problemas
- Gestión de la complejidad
- Educación Financiera
- Sector Sanitario
- Excelencia Comercial
- Ética
- Conformidad

Language

Inglés

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
Regular

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-es-es

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