

(高级) 区域市场经理

Job ID

REQ-10072759

Feb 25, 2026

LOC_CN

About the Role

Major Accountabilities

- ~ 准备集成品牌团队和发布团队的内容。
- ~ 负责执行、监测和分析一致同意的战术计划，以确保品牌的成长
- ~ 按照内部 SOP 和行为准则章程领导制定宣传活动。
- ~ 监测和控制品牌预算、预期支出和费用，并评估产品的营销组合方案以评估成本效益和结果。
- ~ 通过与客户互动来获得对区域市场的洞察力并找出机遇
- ~ 举办集中营销活动以及区域性营销活动
- ~ 使用适当工具监测产品性能和外部环境，并在需要时采取调整措施以实现经营目标
- ~ 与营销和医疗团队协作，以最大限度地扩大活动：- 在指定区域内按疾病划分的童子军中心、KOLs 和 LL - 确定每个患者段的特定需求以及疾病对指定区域内每个患者的影响

Key Performance Indicators

- 特定营销子职能中的本地品牌经理或全球/区域/本地子职能专家。
- 与当地管理层和全球营销部门一致制定产品战略，实施支持战术计划/项目。

Work Experience

- ~ 跨文化经历
- ~ 运营管理和执行
- ~ 项目管理

Skills

- ~ 数字营销
- ~ 营销策略
- ~ 产品策略
- ~ 资产管理
- ~ 产品营销
- ~ 产品生命周期管理 (PLM)
- ~ 对医疗保健行业的理解
- ~ 重点疾病领域专业知识
- ~ 商业卓越
- ~ 卓越运营
- ~ 以客户为导向
- ~ 敏捷
- ~ 影响技能
- ~ 谈判技巧
- ~ 持份者参与
- ~ 利害关系人管理

~战略合作伙伴

~跨职能协作

Language

英语

Role Requirements

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>

Benefits and Rewards: Learn about all the ways we'll help you thrive personally and professionally.

[Read our handbook \(PDF 30 MB\)](#)

Division

DIV_IM

Business Unit

Marketing

Location

LOC_CN

Site

Beijing (Beijing)

Company / Legal Entity

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

Functional Area

FCT_MM

Job Type

Full time

Employment Type

正式

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

Job ID

REQ-10072759

(高级) 区域市场经理

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://prod1.jobapi.novartis.com.cn/req-10072759-gaojiqyushichangjingli-zh-cn>

List of links present in page

1. <https://prod1.jobapi.novartis.com.cn/req-10072759-gaojiqyushichangjingli-zh-cn>
2. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
3. https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf
4. <https://www.moseeker.com>
5. <https://www.moseeker.com>