

## (高级)地区经理-IMMU

Job ID

REQ-10076747

May 05, 2026

LOC\_CN

### About the Role

#### Major Accountabilities

~ İŖi Yönetin ve Büyütün

~ Derin yerel bilgiye dayalı olarak uygulama için etkili stratejiyi planlayın, uyarlayın ve iletin, deneyim ve içgüdüyü veri ve içgörülerle artırın

~ Üzerinde anlaşmaya varılan hedeflere ulaşmak için ulusal müşteri katılımı stratejisini ve hedeflerini bölge uygulama planlarına dönüŖtürün

~ Hedefleme doğruluğunu sağlayın ve iyileŖtirin.

~ Yerel planların stratejiye göre yürütülmesini sağlamak ve hedeflere ulaŖılıp ulaŖılmadığını belirlemek için takip etmek

~ Müşteri mükemmelliğini desteklemek ve ekip katılımını ve benimsemesini sağlamak için gerekli kritik süreçleri savunun

~ Riskleri ve etkiyi göz önünde bulundurarak iş performansını artırmak ve karmaŖık ve yüksek baskı durumlarında karar vermeye yardımcı olmak için mevcut verilerden yararlanın

~ Bir bölge düzenleyicisi olarak hareket edin ve yüksek performanslı ekip çalışmasıyla sonuçlara ulaşmak için diğeri saha pozisyonlarıyla birlikte çalışın

~ Ekibe Liderlik Edin

~ Veriler ve içgörülerle desteklenen saha ziyaretleri yoluyla ekip üyelerine koçluk yapın

~ 6IBs Satış Modelinin mükemmel anlayışı ve rol modellemesi yoluyla Etki Koçu

~ Hesap verebilirlik beklentileri belirleyerek ve performansı sürekli iyileŖtirmek için tutarlı, zamanında geri bildirim sağlayarak Performans Koçluğu yapın

~ Büyümeyi desteklemek ve performansı sürekli yükseltmek için planların oluşturulması yoluyla Gelişim Koçu

~ Ekip üyelerini 1:1 ve kendine güvenen problem çözmeye odaklanan ekip tartışmaları yoluyla destekleyin

~ Müşteri deneyimi sunmak için bireyleri uyarlanabilir kararlar almaya teşvik edin

~ Ürün ve müşteri deneyimi odağı arasında doğru dengeyi sağlamak için çevik bir zihniyeti teşvik edin

~ İlerlemeyi etkili bir şekilde iletme ve ekip yeteneklerini ve etkinliğini geliŖtirmek için yerleşik forumları optimize edin

~ Satış ekiplerine ve iş arkadaşlarına şeffaf ve saygılı bir şekilde açık bir niyetle davranarak doğruluk ve dürüstlikle hareket edin. Etik ikilemlerle karşılaştığınızda, doğru olanı yapın ve işler doğru görünmediğinde konuşun. Novartis Etik Kuralları'na göre yaşayın ve yönetin.

~ İstenen davranışları modelleyerek, ekip üyelerinin konuşması için psikolojik olarak güvenli bir alan yaratarak ve ekip ve bireysel refahı destekleyerek Novartis'in değerleriyle uyumlu olumlu bir ekip kültürü oluşturmak ve yerleŖtirmek

~ Ekibin Novartis Etik Kuralları'na tam olarak uymasını ve bu kuralları sahiplenmesini ve Novartis'in geçerli politika ve gerekliliklerine uyma taahhüdünü sağlamak

~ Paydaş İlişkileri Kurun ve Kurun

~ Yerel yüksek öncelikli HCP'leri belirlemek ve önceliklendirmek için verilerden ve içgörülerden (ör. akran ağı haritaları, müşteri istihbaratı) yararlanın

~ Novartis için yüksek düzeyde müşteri desteği ve katılımının yanı sıra kritik ticari sonuçlar elde edin

~ Yüksek bölgesel etkiye sahip olabilecek yerel/bölgesel Kilit Fikir Liderleri ile savunuculuğu ve katılımı artırın

~ Müşterilere ve Hastalara Değer Sunumunu Kolaylaştırın

~ Karşılanmamış ihtiyaçları ele alan çözümler tasarlamak ve uygulamak için işlevler arası ekipler (ör. Saha Tıbbi, Marka, Hasta desteği) içinde uyumlu işbirliğini kolaylaştırın.

~ Müşteri deneyimini optimize etmek için işlevler arası iş ortaklarıyla işbirliği içinde müşteri odaklı bir iş planı geliŖtirin, uygulayın ve izleyin

~ Hem F2F hem de sanal ortamlarda müşterileri kişiselleŖtirmek ve onlarla etkileşim kurmak için Novartis kaynaklarının ve

yeteneklerinin tam olarak kullanılmasını sağlayın

## Key Performance Indicators

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 başarılı bir şekilde yerine getirmek için bireyleri işe alır, geliştirir, elde tutar ve koçluk yaparlar. Ekibe, müşteri odaklı marka stratejisi ve taktiklerini uyumlu ve etik bir şekilde yürütmeleri için ilham veren ve motive eden bir yüksek performans ve hesap verebilirlik kültürü aşılarlar FLM, bölgelerindeki marka stratejisi ve taktiklerini yönetir, yürütür ve takip eder, müşteriye, katılımı ve performansı artırmak için saha içgörülerini paylaşır.

## Work Experience

~NA

## Skills

- ~Liderlik
- ~Yönetim
- ~Profesyonel İletişim
- ~Koç -luk
- ~Mentörlük
- ~Kontrolü Değiştir
- ~İşbirliği
- ~Takım Çalışması
- ~Analitik Beceri
- ~Problem Çözme Becerileri
- ~Karmaşıklık Yönetimi
- ~Sağlık Sektörü
- ~Ticari Mükemmellik
- ~Etik
- ~Uyma

## Language

İngilizce

## 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

Sales

Location

LOC\_CN

Site

Beijing (Beijing)

Company / Legal Entity  
CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd  
Functional Area  
FCT\_SA  
Job Type  
Full time  
Employment Type  
Kadrolu (Satış)  
Shift Work  
No  
[Apply to Job](#)  
  
Job ID  
REQ-10076747

## (高级)地区经理-IMMU

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://prod1.jobapi.novartis.com.cn/req-10076747-gaojidequjingli-immu-tr-tr>

### List of links present in page

1. <https://prod1.jobapi.novartis.com.cn/req-10076747-gaojidequjingli-immu-tr-tr>
2. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
3. [https://www.novartis.com/sites/novartis\\_com/files/novartis-life-handbook.pdf](https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf)
4. <https://www.moseeker.com>
5. <https://www.moseeker.com>