

# Area Manager

Job ID

REQ-10079664

May 31, 2026

LOC\_RU

## About the Role

В зону Вашей ответственности будет входить:

- Обеспечение достижения целей по продажам, доле рынка и прибыльности; выявление локальных возможностей и рисков на основе рыночных и конкурентных данных; использование данных и аналитики для приоритизации действий и поддержки прогнозирования.
- Предоставление данных для принятия решений по территориальному дизайну и обеспечение понимания командой системы мотивации.
- Руководство, коучинг и развитие команды сотрудников; формирование культуры высокой результативности с чёткими целями и ответственностью; оптимизация индивидуальных и командных компетенций через структурированный коучинг и планирование развития.
- Проведение регулярных коучинг-сессий в полях, совместных визитов к клиентам и структурированных сессий обратной связи (включая коучинг по рекомендациям международных стандартов коммерческого совершенства (ICE), KPI и целевым показателям) с надлежащим документированием в инструменте полевого коучинга.
- Анализ оценки полевой эффективности продаж (STEM, C360 и др.) для команды на территории и разработка целевых планов развития сотрудников совместно с Департаментом по развитию и поддержке бизнеса.
- Руководство внедрением и адаптацией новых моделей коммерциализации (технологические инструменты, процессы, методы работы), обеспечивая единообразное исполнение командой в соответствии со стандартами ICE: ввод/проверка сегментации клиентов в инструменте VIP, проверка ценностной приоритизации клиентов, соблюдение рекомендаций по плану визитов, эффективное омниканальное персонализированное взаимодействие, использование адаптированного контента по аудиториям, своевременное и точное документирование визитов и др.
- Выявление, развитие и подготовка будущих талантов и преемников в рамках организации продаж.
- Продвижение клиентоцентричного взаимодействия и омниканального совершенства; выстраивание прочных партнёрских отношений с ключевыми клиентами и заинтересованными сторонами; обеспечение эффективного кросс-функционального сотрудничества для максимизации пользы для пациентов и бизнес-результатов.

## Novartis Mission – in Russian

Вы - отличный кандидат на эту роль, если имеете:

- Высшее образование в области естественных наук, медицины, бизнеса или смежной области
- Свободное владение русским языком. Знание английского языка является преимуществом
- Опыт работы от 5 лет в области фармацевтических продаж или продаж в сфере здравоохранения
- Подтвержденный опыт непосредственного руководства линейными сотрудниками
- Подтверждённый опыт использования цифровых инструментов и инструментов на базе ИИ в повседневной работе

Что мы предлагаем для Вас:

Конкурентоспособный компенсационный пакет (зарплата и годовой бонус).

Расширенный социальный пакет: ДМС для сотрудника и всех детей, включая стоматологию, с первого дня работы, льготные условия медицинского страхования близких родственников. Страхование жизни от несчастных случаев. Страхование выезжающих за рубеж.

Корпоративный автомобиль или компенсация за него.

Компенсация питания и мобильной связи.

Программа признания сотрудников за реализацию проектов и инноваций.

Доступ к бесплатной электронной библиотеке.

3 дополнительных дня к отпуску.

Сохранение 100% зарплаты на 20 недель в период отсутствия по уходу за ребенком для отцов и матерей.

Программа поддержки сотрудников (неограниченное количество консультаций по личным вопросам с профильными специалистами в области психологии, финансов, юридических аспектах, ЗОЖ и других).

Возможности для профессионального развития и карьерного роста.

## 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

General Management

Location

LOC\_RU

Site

Kazan

Company / Legal Entity

RU07 (FCRS = RU007) Novartis Pharma LLC

Functional Area

FCT\_SA

Job Type

Full time

Employment Type

Regular (Sales Manager)

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

Job ID

REQ-10079664

## Area Manager

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://prod1.jobapi.novartis.com.cn/req-10079664-area-manager>

### List of links present in page

1. <https://prod1.jobapi.novartis.com.cn/req-10079664-area-manager>

2. <https://www.youtube.com/watch?v=sSvtvcPp9g8>
3. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
4. [https://www.novartis.com/sites/novartis\\_com/files/novartis-life-handbook.pdf](https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf)
5. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis\\_Careers/job/Kazan/Area-Manager\\_REQ-10079664-1](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Kazan/Area-Manager_REQ-10079664-1)
6. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis\\_Careers/job/Kazan/Area-Manager\\_REQ-10079664-1](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Kazan/Area-Manager_REQ-10079664-1)