

(高级) 大区经理

Job ID

REQ-10084089

Jul 22, 2026

LOC_CN

About the Role

Major Accountabilities

- ~ Guidare e far crescere l'azienda
- ~ Sviluppare, implementare e monitorare un business plan nazionale incentrato sul cliente in collaborazione con FLM e partner interfunzionali per ottimizzare l'esperienza del cliente

Key Performance Indicators

Il Second Line Sales Manager (SLM) guida le prestazioni di vendita guidando un team di First Line Sales Manager (FLM) nell'esecuzione di customer experience su misura che offrono valore e fanno di Novartis un partner di scelta. Sono responsabili della creazione e dell'implementazione della Strategia Nazionale di Coinvolgimento dei Clienti Commerciali in modo conforme ed etico. Lavorare in modo interfunzionale per allinearsi con le strategie mediche/di accesso per garantire un approccio coeso e collaborativo. LSLM crea team diversificati e di primordine attraverso l'acquisizione, lo sviluppo e la pianificazione della successione dei talenti ed è responsabile dell'instillazione di una cultura dell'integrità. Sono strumentali nell'influencare un cambiamento organizzativo sostanziale e duraturo.

Work Experience

~NA

Skills

- ~Leadership
- ~Gestione
- ~Comunicazione professionale
- ~Influenzare le competenze
- ~Allenamento
- ~Tutoraggio
- ~Gestione delle modifiche
- ~Collaborazione
- ~Lavoro di gruppo
- ~Abilità analitica
- ~Capacità di problem solving
- ~Gestione della complessità
- ~Alfabetizzazione finanziaria
- ~Settore Sanitario
- ~Eccellenza Commerciale
- ~Etica
- ~Conformità

Language

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_CN

Site

Chengdu (Sichuan Province)

Company / Legal Entity

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

Functional Area

FCT_SA

Job Type

Full time

Employment Type

Regolare (Direttore Vendite)

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

Job ID

REQ-10084089

(高级) 大区经理

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://prod1.jobapi.novartis.com.cn/req-10084089-gaojidaqujingli-it-it>

List of links present in page

1. <https://prod1.jobapi.novartis.com.cn/req-10084089-gaojidaqujingli-it-it>
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>