

(高级) 大区经理

Job ID

REQ-10084089

Jul 22, 2026

LOC_CN

About the Role

Major Accountabilities

~ Руководите и развивайте бизнес

~ Разработка, внедрение и мониторинг ориентированного на клиента национального бизнес-плана в сотрудничестве с FLM и кросс-функциональными партнерами для оптимизации качества обслуживания клиентов

Key Performance Indicators

Менеджер по продажам второй линии (SLM) повышает эффективность продаж, возглавляя команду менеджеров по продажам первой линии (FLM) в реализации индивидуального обслуживания клиентов, которое приносит пользу и делает Novartis предпочтительным партнером. Они несут ответственность за создание и реализацию Национальной стратегии взаимодействия с коммерческими клиентами в соответствии с нормативными требованиями и этическими нормами. межфункциональная работа в соответствии со стратегиями медицинского обслуживания/доступа для обеспечения согласованного подхода и сотрудничества. SLM создает лучшие в своем классе, разнообразные команды путем привлечения талантов, развития и планирования преемственности, а также отвечает за внедрение культуры честности. Они играют важную роль в оказании существенного и устойчивого влияния на организационные изменения.

Work Experience

~NA

Skills

~Руководство

~Управление

~Профессиональная коммуникация

~Навыки влияния

~Тренерский

~Наставничество

~Управление изменениями

~Сотрудничество

~Командная работа

~Аналитические способности

~Навыки решения проблем

~Управление сложностью

~Финансовая грамотность

~Сектор здравоохранения

~Коммерческое совершенство

~Этика

~Согласие

Language

Английский

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

Regular (Sales Manager)

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-ru-ru>

List of links present in page

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