

(高级) 大区经理

Job ID

REQ-10084618

Jul 27, 2026

LOC_CN

About the Role

Major Accountabilities

~ Diriger et développer l'entreprise

~ Élaborer, mettre en œuvre et surveiller un plan d'affaires national axé sur le client en collaboration avec les gestionnaires de plans d'affaires et les partenaires interfonctionnels afin d'optimiser l'expérience client.

Key Performance Indicators

Le directeur des ventes de deuxième ligne (SLM) stimule la performance des ventes en dirigeant une équipe de directeurs des ventes de première ligne (FLM) dans l'exécution d'expériences client personnalisées qui créent de la valeur et établissent Novartis comme un partenaire de choix. Ils sont responsables de la création et de la mise en œuvre de la stratégie nationale d'engagement des clients commerciaux d'une manière conforme et éthique. travailler de manière interfonctionnelle pour s'harmoniser avec les stratégies médicales et d'accès afin d'assurer une approche cohérente et collaborative. Grâce à l'acquisition de talents, au perfectionnement et à la planification de la relève, le SLM met sur pied des équipes diversifiées et de premier ordre, et il est chargé d'inculquer une culture d'intégrité. Ils jouent un rôle déterminant dans l'apport de changements organisationnels substantiels et durables

Work Experience

~NA

Skills

~Leadership

~Gestion

~Communication professionnelle

~Compétences d'influence

~Coaching

~Mentorat

~Gestion du changement

~Collaboration

~Travail d'équipe

~Compétences analytiques

~Compétences en résolution de problèmes

~Gestion de la complexité

~Littératie financière

~Secteur de la santé

~Excellence commerciale

~Éthique

~Conformité

Language

Anglais

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

Zhengzhou (Henan Province)

Company / Legal Entity

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

Functional Area

FCT_SA

Job Type

Full time

Employment Type

CDI (Responsable des ventes)

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

Job ID

REQ-10084618

(高级) 大区经理

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://prod1.jobapi.novartis.com.cn/req-10084618-gaojidaqujingli-fr-fr>

List of links present in page

1. <https://prod1.jobapi.novartis.com.cn/req-10084618-gaojidaqujingli-fr-fr>
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>