

(高级) 大区经理

Job ID

REQ-10084618

Sep 04, 2026

LOC_CN

About the Role

Major Accountabilities

~ İş Yönetin ve Büyütün

~ Müşteri deneyimini optimize etmek için FLM'ler ve işlevler arası ortaklarla işbirliği içinde müşteri odaklı bir ulusal iş planı geliştirin, uygulayın ve izleyin

Key Performance Indicators

İkinci Hat Satış Müdürü (SLM), değer sunan ve Novartisi tercih edilen bir iş ortağı haline getiren özel müşteri deneyimlerinin yürütülmesinde Birinci Hat Satış Yöneticilerinden (FLMler) oluşan bir ekibe liderlik ederek satış performansını artırır Ulusal Ticari Müşteri Katılımı Stratejisinin uyumlu ve etik bir şekilde oluşturulmasından ve uygulanmasından sorumludurlar, Uyumlu ve işbirlikçi bir yaklaşım sağlamak için Tıbbi/Erişim stratejileriyle uyum sağlamak için işlevler arası çalışmak. SLM, yetenek kazanımı, geliştirme ve yedekleme planlaması yoluyla sınıfının en iyisi, çeşitliliğe sahip ekipler oluşturur ve bir dürüstlük kültürü aşılamaktan sorumludur. Önemli, sürekli organizasyonel değişimi etkilemede etkilidirler

Work Experience

~NA

Skills

~Liderlik

~Yönetim

~Profesyonel İletişim

~Etkileme Becerileri

~Koç -luk

~Mentörlük

~Kontrolü Değiştir

~İşbirliği

~Takım Çalışması

~Analitik Beceri

~Problem Çözme Becerileri

~Karmaşıklık Yönetimi

~Finansal Okuryazarlık

~Sağlık Sektörü

~Ticari Mükemmellik

~Etik

~Uyma

Language

İngilizce

Role Requirements

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

Kadrolu (Satış Müdürü)

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-tr-tr>

List of links present in page

1. <https://prod1.jobapi.novartis.com.cn/req-10084618-gaojidaqujingli-tr-tr>
2. <https://www.moseeker.com>
3. <https://www.moseeker.com>