

(高級) 大区经理

Job ID

REQ-10084618

Sep 04, 2026

LOC_CN

About the Role

Major Accountabilities

~ ビジネスをリードし、成長させる

~ FLMやクロスファンクショナルパートナーと協力して、顧客中心の国内事業計画を開発、実装、監視し、カスタマーエクスペリエンスを最適化します

Key Performance Indicators

セカンドラインセールスマネージャー(SLM)は、ファーストラインセールスマネージャー(FLM)のチームを率いて、価値を提供し、ノバルティスを選ばれるパートナーとして確立するカスタマイズされた顧客体験を実行することで、販売実績を向上させます。部門横断的に働き、医療/アクセス戦略と連携し、まとまりのある協力的なアプローチを確保します。SLMは、人材の獲得、育成、後継者育成を通じて、クラス最高の多様性に富んだチームを構築し、誠実な文化を浸透させる責任を負っています。これらは、実質的で持続的な組織変革に影響を与えるのに役立ちます

Work Experience

~エヌエー

Skills

~リーダーシップ

~管理

~プロフェッショナルなコミュニケーション

~影響力のあるスキル

~指導

~メンタリング

~変更管理

~コラボレーション

~チームワーク

~分析スキル

~問題解決能力

~複雑性管理

~金融リテラシー

~ヘルスケア分野

~コマーシャル・エクセレンス

~倫理

~コンプライアンス

Language

英語

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

Regular (Sales Manager)

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-ja-jp>

List of links present in page

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