

(高级) 大区经理

Job ID

REQ-10084618

Sep 04, 2026

LOC_CN

About the Role

Major Accountabilities

~ Vodite in širite podjetje

~ Razvijte, implementirajte in spremljajte nacionalni poslovni načrt, osredotočen na stranke, v sodelovanju s podjetjem FLM in medfunkcionalnimi partnerji za optimizacijo uporabniške izkušnje

Key Performance Indicators

Second Line Sales Manager (SLM) spodbuja prodajno uspešnost z vodenjem ekipe First Line Sales Managers (FLM) pri izvajanju prilagojenih uporabniških izkušenj, ki prinašajo vrednost in uveljavljajo Novartis kot izbranega partnerja. Odgovorni so za oblikovanje in izvajanje nacionalne strategije komercialnega sodelovanja s strankami na skladen in etičen način, navzkrižno funkcionalno usklajevanje z medicinskimi/dostopovnimi strategijami, da se zagotovi koheziven in sodelovalen pristop. SLM gradi najboljše in raznolike ekipe v svojem razredu s pridobivanjem talentov, razvojem in načrtovanjem nasledstva ter je odgovoren za spodbujanje kulture integritete. So ključnega pomena pri vplivanju na znatne, trajne organizacijske spremembe

Work Experience

~NA

Skills

~Vodstvo

~Menedžment

~Strokovno komuniciranje

~Vplivanje na spretnosti

~Coaching

~Mentorstvo

~Spremeni nadzor

~Sodelovanje

~Timsko delo

~Analitične spretnosti

~Spretnost reševanja problemov

~Upravljanje kompleksnosti

~Finančna pismenost

~Zdravstveni sektor

~Komericalna odličnost

~Etika

~Skladnost

Language

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

Redni sodelavec (vodja prodaje)

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-sl-si>

List of links present in page

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