

Job ID
REQ-10036884
Apr 17, 2025
China

Summary

İkinci Hat Satış Müdürü (SLM), değer sunan ve Novartis'i tercih edilen bir iş ortağı haline getiren özel müşteri deneyimlerinin yürütülmesinde Birinci Hat Satış Yöneticilerinden (FLM'ler) 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

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 Novartis'i 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

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>

Join our Novartis Network: Not the right Novartis role for you? Sign up to our talent community to stay connected and learn about suitable career opportunities as soon as they come up:
<https://talentnetwork.novartis.com/network>

Benefits and Rewards: Read our handbook to learn about all the ways we'll help you thrive personally and professionally: <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>

Division

International

Business Unit

Innovative Medicines

Location

China

Site

Foshan (Guangdong Province)

Company / Legal Entity

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

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

Kadrolu

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

Job ID
REQ-10036884

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://prod1.novartis.com/ie-en/careers/career-search/job/details/req-10036884-quyushichangzujingli-tr-tr>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
3. <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>
4. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/tr-TR/Novartis_Careers/job/Foshan-Guangdong-Province/_REQ-10036884
5. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/tr-TR/Novartis_Careers/job/Foshan-Guangdong-Province/_REQ-10036884