

区域市场组经理

Job ID
REQ-10036884

Apr 17, 2025

China

Summary

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.

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

Finansko delo

Analitične spretnosti

Spretnost reševanja problemov

Upravljanje kompleksnosti

Finančna pismenost

Zdravstveni sektor

Komercialna odličnost

Etika

Skladnost

Language

Angleščina

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>

部門

International

部門

Innovative Medicines

国

China

勤務地

Foshan (Guangdong Province)

Company / Legal Entity

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

Functional Area

Sales

職種

Full time

雇用形態

Redni sodelavec

Shift Work

No

[Apply to Job.](#)



Job ID
REQ-10036884

区域市场组经理

[Apply to Job.](#)

Source URL:

<https://prod1.novartis.com/jp-ja/careers/career-search/job/details/req-10036884-quyushichangzujingli-sl-si>

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/sl-SI/Novartis_Careers/job/Foshan-Guangdong-Province/REQ-10036884
5. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/sl-SI/Novartis_Careers/job/Foshan-Guangdong-Province/REQ-10036884