

## (高级大区经理

Job ID  
REQ-10051535

May 11, 2025

China

### Summary

İkinci Hat Satış Müdürlüğü (SLM), değer sunan ve Novartis'i tercih edilen bir iş ortağı haline getiren müşteri deneyimlerinin yürütülmesinde Birinci Hat Satış Yöneticilerinden (FLM'ler) oluşan bir ekip liderlik ederek satış performansını artırarak Ulusal Ticari Müşteri Katılımı Stratejisinin uyumlu olarak gerçekleştilmesinden ve uygulanmasından sorumludurlar, Uyumlu ve işbirlikçi bir yaklaşım benimseyerek satışları artırmak için Tıbbi/Erişim stratejileriyle uyum sağlamak için işlevler arasında çalışmak. SLM, yetenekli ve başarılı, gelişirme ve yedekleme planlaması yoluyla sınıfının en iyisi, çeşitliliğe sahip ekip oluşturur ve bir dükkan kültürünü aşılamakla sorumludur. Önemli, sürekli organizasyonel değişimlere adapte edilebilirler.

### About the Role

#### Major Accountabilities

~İş Yönetim ve Bütçe

Müşteri deneyimini optimize etmek için FLM'ler ve işlevler arasındaki ortaklarla işbirliği içinde müşterilerle ortak 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 müşteri deneyimlerinin yürütülmesinde Birinci Hat Satış Yöneticilerinden (FLMler) oluşan bir ekibe liderlik ederek satış performansını artırarak Ulusal Ticari Müşteri Katılımı Stratejisinin uyumlu olarak gerçekleştirilmesinden ve uygulanmasından sorumludurlar. Uyumlu ve işbirlikçi bir yaklaşımı benimseyerek satışları artırmak için Tıbbi/Erişim stratejileriyle uyum sağlamak için işlevler arasında çalışmak. SLM, yetenekli ve başarılı satış temsilcileri, geliştirme ve yedekleme planlaması yoluyla sınıfının en iyisi, çeşitliliğe sahip ekip oluşturur ve bir dükünlük oluşturmakla sorumludur. Önemli, sürekli organizasyonel değişimlere adapte edilebilirler

## Work Experience

NA

## Skills

Liderlik  
Yönetim  
Profesyonel İletişim  
Etkileme Becerileri  
Koçluk  
Mentörlük  
Kontrolü Değiştir  
İşbirliği  
Takım Çalışması  
Analitik Beceri  
Problem Çözme Becerileri  
Karmaşık Yönetimi  
Finansal Okuryazarlık  
Sağlık Sektörü  
Ticari Müşteri ilişkileri  
Etik  
Uyum

## 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>

部門

International

部門

Innovative Medicines

国

China

勤務地

Shanghai (Shanghai)

Company / Legal Entity

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

Functional Area

Sales

職種

Full time

雇用形態

Kadrolu (Sat ı ş M ü d ü r ü )

Shift Work

No

[Apply to Job.](#)



Job ID  
REQ-10051535

(高级大区经理

[Apply to Job.](#)

---

Source URL:

<https://prod1.novartis.com/jp-ja/careers/career-search/job/details/req-10051535-gaojidaqujingli-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/Shanghai-Shanghai/XMLNAME---REQ-10051535](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/tr-TR/Novartis_Careers/job/Shanghai-Shanghai/XMLNAME---REQ-10051535)
5. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/tr-TR/Novartis\\_Careers/job/Shanghai-Shanghai/XMLNAME---REQ-10051535](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/tr-TR/Novartis_Careers/job/Shanghai-Shanghai/XMLNAME---REQ-10051535)