

DM

Job ID
REQ-10022589
Sep 18, 2024
China

Zusammenfassung

De First Line Sales Manager (FLM) stimuleert de verkoopprestaties door leiding te geven aan een divers commercieel team en samen te werken met belangrijke belanghebbenden om op maat gemaakte klantervaringen te stimuleren en waarde te leveren. Ze werven, ontwikkelen, behouden en coachen individuen om met succes strategische en commerciële doelstellingen te realiseren. Ze zorgen voor een cultuur van hoge prestaties en verantwoordelijkheid die het team inspireert en motiveert om klantgerichte merkstrategieën en -tactieken op een conforme en ethische manier uit te voeren. De FLM-leiders voeren de merkstrategie en -tactieken in hun regio's uit en volgen deze op, waarbij ze inzichten uit het veld delen om de betrokkenheid en prestaties van klanten te stimuleren.

About the Role

Major Accountabilities

~ Leid en laat het bedrijf groeien

Key Performance Indicators

~Te vullen op lokaal niveau, op basis van de richtlijnen die zullen volgen uit de resultaten van de IMI Field Engagement Performance Management Council.

Work Experience

~NA

Skills

~Leiderschap
~Beheer
~Professionele communicatie
~Coaching
~Mentorschap
~Verander management
~Samenwerking
~Teamwerk
~Analytisch vermogen
~Probleemoplossend vermogen

~Beheer van complexiteit
~Gezondheidszorg
~Commerciële uitmuntendheid
~Ethiek
~Naleving

Language

Engels

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>

Abteilung

International

Business Unit

Innovative Medicines

Ort

China

Website

Beijing (Beijing)

Company / Legal Entity

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

Functional Area

Der Umsatz

Job Type

Full time

Employment Type

Regelmatig (Verkoopmanager)

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

iframe{ width: 100%; margin-top: 3rem; } @media screen and (max-width: 767px){ iframe{ height: 30vh !important; } } @media screen and (min-width: 768px){ iframe{ height: 34vh !important; } }

Job ID

REQ-10022589

DM

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://prod1.adacap.com/careers/career-search/job/details/req-10022589-dm-nl-nl>

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/nl-NL/Novartis_Careers/job/Beijing-Beijing/Sales-Sales_REQ-10022589
5. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/nl-NL/Novartis_Careers/job/Beijing-Beijing/Sales-Sales_REQ-10022589