

DM

Job ID
REQ-10000805
avr 14, 2024
Chine

Résumé

Der First Line Sales Manager (FLM) steigert die Vertriebsleistung, indem er ein vielfältiges Vertriebsteam leitet und mit wichtigen Stakeholdern zusammenarbeitet, um maßgeschneiderte Kundenerlebnisse zu schaffen und einen Mehrwert zu schaffen. Sie rekrutieren, entwickeln, binden und coachen Mitarbeiter, um strategische und kommerzielle Gebietsziele erfolgreich zu erreichen. Sie vermitteln eine Kultur der hohen Leistung und Verantwortlichkeit, die das Team inspiriert und motiviert, kundenorientierte Markenstrategien und -taktiken auf konforme und ethische Weise umzusetzen. Die FLM-Leiter setzen die Markenstrategie und -taktik in ihren Regionen um und verfolgen sie und teilen Erkenntnisse vor Ort, um die Kundenbindung und -leistung zu steigern.

About the Role

Major Accountabilities

~ Führen und Erweitern des Unternehmens

Key Performance Indicators

~Zu befüllen auf lokaler Ebene, basierend auf den Leitlinien, die sich aus den Ergebnissen des IMI Field Engagement Performance Management Council ergeben werden.

Work Experience

~NA

Skills

~Leitung
~Management
~Professionelle Kommunikation
~Coaching
~Mentoring
~Veränderungsmanagement
~Zusammenarbeit
~Teamarbeit
~Analytische Fähigkeiten
~Problemlösungsfähigkeiten

~Komplexitätsmanagement
~Gesundheitswesen
~Kommerzielle Exzellenz
~Ethik
~Beachtung

Language

Englisch

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

Emplacement

Chine

Site

Tangshan (Hebei Province)

Company / Legal Entity

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

Functional Area

Ventes

Job Type

Full time

Employment Type

Regulär (Außendienstleiter*in)

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-10000805

DM

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://prod1.adacap.com/careers/career-search/job/details/req-10000805-dm-de-de>

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/de-DE/Novartis_Careers/job/Tangshan-Hebei-Province/DM_REQ-10000805
5. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/Novartis_Careers/job/Tangshan-Hebei-Province/DM_REQ-10000805