

(

Job ID
REQ-10000805
avr 14, 2024
Chine

Résumé

Менеджер по продажам первой линии (FLM) повышает эффективность продаж, возглавляя разнообразную коммерческую команду и взаимодействуя с ключевыми заинтересованными сторонами для обеспечения индивидуального обслуживания клиентов и создания ценности. Они нанимают, развивают, удерживают и обучают людей для успешного достижения стратегических и коммерческих целей. Они прививают культуру высокой производительности и ответственности, которая вдохновляет и мотивирует команду на реализацию стратегии и тактики бренда, ориентированных на клиента, в соответствии с нормативными требованиями и этичным образом. Руководители FLM реализуют и отслеживают стратегию и тактику бренда в своих регионах, делясь информацией о местах для повышения вовлеченности клиентов и повышения производительности.

About the Role

Major Accountabilities

~ Руководите и развивайте бизнес

Key Performance Indicators

~ Заполняется на местном уровне в соответствии с рекомендациями, которые будут следовать за результатами Совета по управлению эффективностью взаимодействия на местах IMI.

Work Experience

~NA

Skills

~Руководство
~Управление
~Профессиональная коммуникация
~Тренерский
~Наставничество
~Управление изменениями
~Сотрудничество
~Командная работа
~Аналитические способности

- ~Навыки решения проблем
- ~Управление сложностью
- ~Сектор здравоохранения
- ~Коммерческое совершенство
- ~Этика
- ~Согласие

Language

Английский

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

Regular (Sales Manager)

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

Job ID
REQ-10000805

(

[Apply to Job](#)

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

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