

# DM

Job ID  
REQ-10022589  
Sep 18, 2024  
Chine

## Résumé

El gerente de ventas de primera línea (FLM) impulsa el rendimiento de las ventas al liderar un equipo comercial diverso y comprometerse con las partes interesadas clave para impulsar experiencias personalizadas para los clientes y ofrecer valor. Reclutan, desarrollan, retienen y entrenan a las personas para cumplir con éxito los objetivos estratégicos y comerciales del territorio. Inculcan una cultura de alto rendimiento y responsabilidad que inspira y motiva al equipo a ejecutar la estrategia y las tácticas de marca centradas en el cliente de una manera ética y conforme. Los líderes de FLM ejecutan y hacen un seguimiento de la estrategia y las tácticas de marca en sus regiones, compartiendo información sobre el terreno para impulsar el compromiso y el rendimiento de los clientes.

## About the Role

### Major Accountabilities

~ Liderar y hacer crecer el negocio

### Key Performance Indicators

~ Se completará a nivel local, sobre la base de la orientación que se derivará de los resultados del Consejo de Gestión del Desempeño de la Participación sobre el Terreno del IMI.

### Work Experience

~NA

### Skills

~Liderazgo  
~Administración  
~Comunicación Profesional  
~Coaching  
~Tutoría  
~Gestión del cambio  
~Colaboración  
~Trabajo en equipo  
~Habilidad analítica  
~Habilidades de resolución de problemas

~Gestión de la complejidad  
~Sector Sanitario  
~Excelencia Comercial  
~Ética  
~Conformidad

Language

Inglés

**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

Beijing (Beijing)

Company / Legal Entity

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

Functional Area

Ventes

Job Type

Full time

Employment Type

Regular (Gerente de Ventas)

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-es-es>

**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/es/Novartis\\_Careers/job/Beijing-Beijing/Sales-Sales\\_REQ-10022589](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis_Careers/job/Beijing-Beijing/Sales-Sales_REQ-10022589)
5. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis\\_Careers/job/Beijing-Beijing/Sales-Sales\\_REQ-10022589](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis_Careers/job/Beijing-Beijing/Sales-Sales_REQ-10022589)