

DM

Job ID
REQ-10000805

Apr 14, 2024

China

Summary

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

Location
China

Site
Tangshan (Hebei Province)

Company / Legal Entity
CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd

Functional Area
Sales

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-10000805

DM

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10000805-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/NovartisCareers/job/Tangshan-Hebei-Province/DMREQ-10000805>
5. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/NovartisCareers/job/Tangshan-Hebei-Province/DMREQ-10000805>