

DM

Job ID  
REQ-10000805

Apr 14, 2024

China

## Summary

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>

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  
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-10000805

DM

[Apply to Job](#)

---

Source URL:

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