

## 高级地区经理

Job ID  
REQ-10023657

Sep 24, 2024

China

### Summary

Il First Line Sales Manager (FLM) guida le prestazioni di vendita guidando un team commerciale diversificato e coinvolgendo i principali stakeholder per promuovere esperienze personalizzate per i clienti e fornire valore. Reclutano, sviluppano, trattengono e istruiscono le persone per raggiungere con successo gli obiettivi strategici e commerciali del territorio. Instillano una cultura di alte prestazioni e responsabilità che ispira e motiva il team a eseguire la strategia e le tattiche del marchio incentrate sul cliente in modo conforme ed etico. L'FLM guida, esegue e segue la strategia e le tattiche del marchio nelle loro regioni, condividendo informazioni sul campo al fine di guidare i clienti, il coinvolgimento e le prestazioni.

### About the Role

#### Major Accountabilities

Guidare e far crescere l'azienda

- Pianifica, adatta e comunica una strategia efficace per l'esecuzione basata su una profonda conoscenza locale, aumentando l'esperienza e l'istinto con dati e approfondimenti
- Tradurre la strategia e gli obiettivi nazionali di coinvolgimento dei clienti in piani di implementazione territoriale per raggiungere gli obiettivi concordati
- Garantisci e migliora l'accuratezza del targeting.
- Garantire che i piani locali siano eseguiti in base alla strategia e al follow-up per determinare il raggiungimento degli obiettivi
- Sostenere i processi critici necessari per supportare l'eccellenza dei clienti e promuovere il coinvolgimento e l'adozione del team
- Sfrutta i dati disponibili per migliorare le prestazioni aziendali e aiutare il processo decisionale in situazioni complesse e ad alta pressione, considerando i rischi e l'impatto
- Agire come orchestratore del territorio e collaborare con altre posizioni sul campo per ottenere risultati attraverso un lavoro di squadra ad alte prestazioni
- Guidare il team
- Istruire i membri del team attraverso visite sul campo, supportati da dati e approfondimenti
- Coach for Impact attraverso un'eccellente comprensione e modellazione del modello di vendita dei 6IB
- Coach for Performance stabilendo aspettative di responsabilità e fornendo feedback coerenti e tempestivi per migliorare continuamente le prestazioni
- Coach for Development attraverso la costruzione di piani per supportare la crescita e migliorare continuamente le prestazioni
- Supportare i membri del team attraverso discussioni 1:1 e di gruppo incentrate sulla risoluzione dei problemi autosufficienti
- Incoraggiare le persone a prendere decisioni adattive per offrire l'esperienza del cliente
- Promuovere una mentalità agile per raggiungere il giusto equilibrio tra il prodotto e l'esperienza del cliente
- Ottimizza i forum consolidati per comunicare in modo efficace i progressi e sviluppare le capacità e l'efficacia del team
- Agisci con integrità e onestà trattando i team di vendita e i colleghi in modo trasparente e rispettoso con un intento chiaro. Quando affronti dilemmi etici, fai la cosa giusta e parla quando le cose non sembrano giuste. Vivi e guida secondo il Codice Etico di Novartis.
- Creare e incorporare una cultura di squadra positiva in linea con i valori di Novartis, modellando i comportamenti desiderati, creando uno spazio psicologicamente sicuro in cui i membri del team possano esprimersi e sostenendo il benessere del team e dell'individuo
- Garantire il pieno allineamento del team e la titolarità del Codice Etico di Novartis e l'impegno a rispettare le politiche e i requisiti applicabili di Novartis
- Coinvolgi e costruisci relazioni con gli stakeholder
- Sfrutta i dati e le informazioni (ad es. mappe di rete peer, customer intelligence) per identificare e dare priorità agli operatori sanitari locali ad alta priorità
- Promuovi risultati commerciali critici per Novartis insieme a livelli elevati di advocacy e coinvolgimento dei clienti
- Aumentare l'advocacy e l'engagement con i Key Opinion Leader locali/regionali che possono avere un forte impatto regionale
- Facilitare la distribuzione di valore a clienti e pazienti
- Facilitare la collaborazione conforme all'interno di team interfunzionali (ad es. Field Medical, Brand, Patient support) per progettare e implementare soluzioni che rispondano a esigenze insoddisfatte.
- Sviluppare, implementare e monitorare un business plan incentrato sul cliente in collaborazione con partner interfunzionali per ottimizzare l'esperienza del cliente
- Garantire il pieno utilizzo delle risorse e delle capacità di Novartis per personalizzare e interagire con i clienti sia in ambienti F2F che virtuali

## Key Performance Indicators

Il First Line Sales Manager (FLM) guida le prestazioni di vendita guidando un team commerciale diversificato e coinvolgendo i principali stakeholder per promuovere esperienze personalizzate per i clienti e fornire valore. Reclutano, sviluppano, trattengono e istruiscono le persone per raggiungere con successo gli obiettivi strategici e commerciali del territorio. Instillano una cultura di alte prestazioni e responsabilità che ispira e motiva il team a eseguire la strategia e le tattiche del marchio incentrate sul cliente in modo conforme ed etico LFLM guida, esegue e segue la strategia e le tattiche del marchio nelle loro regioni, condividendo informazioni sul campo al fine di guidare i clienti, il coinvolgimento e le prestazioni.

## Work Experience

NA

## Skills

Leadership

Gestione

Comunicazione professionale

Allenamento

Tutoraggio

Gestione delle modifiche

Collaborazione

Lavoro di gruppo

Abilità analitica

Capacità di problem solving

Gestione della complessità

Settore Sanitario

Eccellenza Commerciale

Etica

Conformità

## Language

Inglese

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  
Bozhou (Anhui Province)

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

Functional Area  
Sales

Job Type  
Full time

Employment Type  
Regolare (Direttore Vendite)

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-10023657

高级地区经理

[Apply to Job](#)

---

Source URL:

<https://www.novartis.com/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10023657-gaojidequjingli-it-it>

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/it-IT/NovartisCareers/job/Bozhou-Anhui-Province/XMLNAME---REQ-10023657>
5. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/NovartisCareers/job/Bozhou-Anhui-Province/XMLNAME---REQ-10023657>

Province/XMLNAME---REQ-10023657