

Territory Commercial Manager

Job ID
392998BR
Apr. 15, 2024
Russische Foed.

Zusammenfassung

Локация: РФ, Новосибирск

About the Role

В данный момент мы ищем Территориального коммерческого менеджера.

Территория - Дальний Восток, Сибирь, Урал, Восточная Волга.

В зону Вашей ответственности будет входить:

Управляет, мотивирует, контролирует, проводит сессии коучинга и отвечает за результаты проделанной работы команды региональных коммерческих менеджеров на территории ответственности (в подчинении от 6 до 9 человек).

- Обеспечивает эффективное и регулярное взаимодействие команды региональных коммерческих менеджеров с ключевыми клиентами - дистрибьюторами федерального и регионального уровня, региональными фармациями и складами, заказчиками многопрофильных ЛПУ и онкодиспансерами. Информировует их о преимуществах инновационных продуктов компании с точки зрения клинической, экономической и социальной выгоды. При необходимости готовит, заключает и, в последующем, ведет контракты с федеральными и региональными клиентами.
- Обеспечивает построение и развитие отношений с новыми и действующими клиентами, включая коммуникацию коммерческой политики компании
- Проводит еженедельный анализ продаж и активности клиентов
- Осуществляет контроль за регулярным и перманентным аудитом товарных остатков на складах клиентов посредством взаимодействия как с внешними партнерами, так и с сотрудниками компании в соответствующих регионах, а также с представителями смежных функций в московском и других офисах компании
- Осуществляет мониторинг необходимого уровня товарного запаса по ключевым продуктам компании на складах региональных дистрибьюторов и филиалах национальных дистрибьюторов
- Оценивает эффективность инвестиций в регионе, участие в управлении портфелем компании на уровне территории; оценка рисков и возможностей, прогнозирование и построение альтернативных сценариев;
- Предоставляет информацию о планируемых и фактических объемах закупок препаратов компании в государственных сегментах рынка, о структуре бюджета, ценообразовании, сроках проведения закупок отделу финансов, коммерческих операций и развития бизнеса по запросу
- Поддерживает команды отдела развития государственных программ лекарственного возмещения и государственного-частного партнерства в проектах включения продуктов компании в сегменты рынка государственных закупок посредством информирования региональных партнеров об их свойствах и преимуществах.

[Novartis Mission – in Russian \(youtube.com\)](#)

Вы - отличный кандидат на эту роль, если имеете:

- Образование: высшее профильное образование (медицина, фармация) и/или высшее образование в области экономики (Дополнительное образование в области маркетинга или менеджмента приветствуется).
- Английский язык – не ниже intermediate
- Предыдущий опыт работы в области: опыт работы от 7 лет на управляющих позициях (в подчинении команды коммерческих менеджеров или отдел продаж) с коммерческой функцией в фармацевтической индустрии
 - Уверенный пользователь Excel и аналитических программ (Krasoft, Headway, IQVIA, Курсор) или подобные
 - Отличное знание 44-ФЗ и 223-ФЗ, антимонопольного законодательства, и умение работать с сайтом Госзакупок.
 - Знание бюджетного рынка региона ответственности, дистрибьюторов и заказчиков, работающих на данной территории.

Что мы предлагаем для Вас:

Конкурентоспособный компенсационный пакет (оклад и бонус)
ДМС (для сотрудника и всех детей, льготные условия медицинского страхования близких родственников)
Страхование жизни, компенсация питания и мобильной связи, корпоративный автомобиль
3 дополнительных дня к отпуску
Возможности для профессионального развития и карьерного роста.

Почему Novartis:

Помощь людям с заболеваниями и их семьям требует большего, чем просто инновационная наука. Требуется сообщество таких умных и увлеченных людей, как вы. Сотрудничаем, поддерживаем и вдохновляем друг друга. Объединим усилия для совершения прорывов, которые помогут изменить жизнь пациентов. Готовы вместе создавать светлое будущее? : <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-cultural>.

Присоединяйтесь к нашей сети талантов Novartis. Не нашли подходящую вам роль в Novartis? Подпишитесь на наше сообщество талантов, чтобы оставаться на связи и узнавать о подходящих карьерных возможностях, как только они появятся: <https://talentnetwork.novartis.com/network>

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>

Abteilung
International
Business Unit
Innovative Medicines
Ort
Russische Foed.
Website
Khabarovsk
Company / Legal Entity
RU07 (FCRS = RU007) Novartis Pharma LLC
Functional Area
Der Umsatz
Job Type
Full time
Employment Type
Regular (Sales Manager)
Shift Work
No
[Apply to Job](#)

Novartis is committed to building an outstanding, inclusive work environment and diverse teams' representative of the patients and communities we serve.

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
392998BR

Territory Commercial Manager

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://www.adacap.com/careers/career-search/job/details/392998br-territory-commercial-manager>

List of links present in page

1. <https://www.youtube.com/watch?v=sSvtvcPp9g8>
2. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
3. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
4. [https://novartis.talentsys.ru/gateway.html?
recTitle=Territory%20Commercial%20Manager&requisition=392998BR&redirect=https%3A//novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Novosibirsk/Territory-Commercial-Manager_392998BR](https://novartis.talentsys.ru/gateway.html?recTitle=Territory%20Commercial%20Manager&requisition=392998BR&redirect=https%3A//novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Novosibirsk/Territory-Commercial-Manager_392998BR)
5. [https://novartis.talentsys.ru/gateway.html?
recTitle=Territory%20Commercial%20Manager&requisition=392998BR&redirect=https%3A//novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Novosibirsk/Territory-Commercial-Manager_392998BR](https://novartis.talentsys.ru/gateway.html?recTitle=Territory%20Commercial%20Manager&requisition=392998BR&redirect=https%3A//novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Novosibirsk/Territory-Commercial-Manager_392998BR)