

DM

Job ID
REQ-10000805
Abr 14, 2024
China

Resumen

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>

División
International
Business Unit
Innovative Medicines
Ubicación
China
Sitio

Tangshan (Hebei Province)

Company / Legal Entity

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

Functional Area

Ventas

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.adacap.com/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/Novartis_Careers/job/Tangshan-Hebei-Province/DM_REQ-10000805
5. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis_Careers/job/Tangshan-Hebei-Province/DM_REQ-10000805