

DM

Job ID
REQ-10000805
avr 14, 2024
Chine

Résumé

Менеджер по продажам первой линии (FLM) повышает эффективность продаж, возглавляя разнообразную коммерческую команду и взаимодействуя с ключевыми заинтересованными сторонами для обеспечения индивидуального обслуживания клиентов и создания ценности. Они нанимают, развивают, удерживают и обучают людей для успешного достижения стратегических и коммерческих целей. Они прививают культуру высокой производительности и ответственности, которая вдохновляет и мотивирует команду на реализацию стратегии и тактики бренда, ориентированных на клиента, в соответствии с нормативными требованиями и этичным образом. Руководители FLM реализуют и отслеживают стратегию и тактику бренда в своих регионах, делясь информацией о местах для повышения вовлеченности клиентов и повышения производительности.

About the Role

Major Accountabilities ~ Руководите и развивайте бизнес Key Performance Indicators ~ Заполняется на местном уровне в соответствии с рекомендациями, которые будут следовать за результатами Совета по управлению эффективностью взаимодействия на местах IMI. Work Experience ~NA Skills ~Руководство ~Управление ~Профессиональная коммуникация ~Тренерский ~Наставничество ~Управление изменениями ~Сотрудничество ~Командная работа ~Аналитические способности ~Навыки решения проблем ~Управление сложностью ~Сектор здравоохранения ~Коммерческое совершенство ~Этика ~Согласие Language Английский

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
Emplacement

Chine
Site
Tangshan (Hebei Province)
Company / Legal Entity
CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd
Functional Area
Ventes
Job Type
Full time
Employment Type
Regular (Sales Manager)
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-ru-ru>

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