

/

Job ID  
REQ-10012312  
juin 18, 2024  
Chine

## Résumé

Le First Line Sales Manager (FLM) stimule les performances commerciales en dirigeant une équipe commerciale diversifiée et en s'engageant auprès des principales parties prenantes pour offrir des expériences client personnalisées et créer de la valeur. Ils recrutent, développent, maintiennent en poste et encadrent les individus afin d'atteindre avec succès les objectifs stratégiques et commerciaux du territoire. Ils inculquent une culture de haute performance et de responsabilité qui inspire et motive l'équipe à mettre en œuvre une stratégie et des tactiques de marque centrées sur le client de manière conforme et éthique. Les responsables FLM exécutent et suivent la stratégie et les tactiques de marque dans leurs régions, en partageant des informations sur le terrain afin de stimuler l'engagement et la performance des clients.

## About the Role

Major Accountabilities ~ Diriger et développer l'entreprise Key Performance Indicators ~ À remplir au niveau local, sur la base des orientations qui découleront des résultats du Conseil de gestion de la performance de l'engagement sur le terrain de l'IMI. Work Experience ~NA Skills ~Leadership ~Gestion ~Communication professionnelle ~Coaching ~Mentorat ~Gestion du changement ~Collaboration ~Travail d'équipe ~Compétences analytiques ~Compétences en résolution de problèmes ~Gestion de la complexité ~Secteur de la santé ~Excellence commerciale ~Éthique ~Conformité Language Anglais

**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>

Division  
International  
Business Unit  
Innovative Medicines  
Emplacement  
Chine  
Site  
Shantou (Guangdong Province)  
Company / Legal Entity  
CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd

Functional Area

Ventes

Job Type

Full time

Employment Type

CDI (Responsable des ventes)

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-10012312

/

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://www.adacap.com/careers/career-search/job/details/req-10012312-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-fr-fr>

#### List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
3. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/fr-FR/Novartis\\_Careers/job/Shantou-Guangdong-Province/XMLNAME-----\\_REQ-10012312](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/fr-FR/Novartis_Careers/job/Shantou-Guangdong-Province/XMLNAME-----_REQ-10012312)
4. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/fr-FR/Novartis\\_Careers/job/Shantou-Guangdong-Province/XMLNAME-----\\_REQ-10012312](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/fr-FR/Novartis_Careers/job/Shantou-Guangdong-Province/XMLNAME-----_REQ-10012312)