

/

Job ID
REQ-10012312
juin 18, 2024
Chine

Résumé

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. I responsabili FLM eseguono e seguono la strategia e le tattiche del marchio nelle loro regioni, condividendo informazioni sul campo al fine di promuovere il coinvolgimento e le prestazioni dei clienti.

About the Role

Major Accountabilities ~ Guidare e far crescere l'azienda Key Performance Indicators ~Da compilare a livello locale, sulla base delle linee guida che seguiranno dai risultati dellIMI Field Engagement Performance Management Council. 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>

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

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-10012312

/

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://www.adacap.com/careers/career-search/job/details/req-10012312-gaojiyiyadaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-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://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/Novartis_Careers/job/Shantou-Guangdong-Province/XMLNAME-----_REQ-10012312
4. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/Novartis_Careers/job/Shantou-Guangdong-Province/XMLNAME-----_REQ-10012312