

/

Job ID  
REQ-10012312  
juin 18, 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>

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

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-10012312

/

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://www.adacap.com/careers/career-search/job/details/req-10012312-gaojiyiyadaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-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://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis\\_Careers/job/Shantou-Guangdong-Province/XMLNAME-----\\_REQ-10012312](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis_Careers/job/Shantou-Guangdong-Province/XMLNAME-----_REQ-10012312)
4. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis\\_Careers/job/Shantou-Guangdong-Province/XMLNAME-----\\_REQ-10012312](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis_Careers/job/Shantou-Guangdong-Province/XMLNAME-----_REQ-10012312)