

(

Job ID  
REQ-10023657  
Sep 24, 2024  
Chine

## Résumé

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. El FLM lidera, ejecuta y da seguimiento a la estrategia y las tácticas de marca en sus regiones, compartiendo conocimientos sobre el terreno para impulsar el cliente, el compromiso y el rendimiento.

## About the Role

### Major Accountabilities

- ~ Liderar y hacer crecer el negocio
- ~ Planifique, adapte y comunique una estrategia eficaz para la ejecución basada en un profundo conocimiento local, aumentando la experiencia y el instinto con datos y conocimientos
- ~ Traducir la estrategia y los objetivos nacionales de compromiso con el cliente en planes de implementación territorial para alcanzar los objetivos acordados.
- ~ Garantizar y mejorar la precisión de la orientación.
- ~ Garantizar que los planes locales se ejecuten de acuerdo con la estrategia y el seguimiento para determinar que se alcanzan los objetivos.
- ~ Abogar por los procesos críticos necesarios para respaldar la excelencia del cliente e impulsar el compromiso y la adopción del equipo
- ~ Aproveche los datos disponibles para impulsar el rendimiento empresarial y ayudar a la toma de decisiones en situaciones complejas y de alta presión, teniendo en cuenta los riesgos y el impacto
- ~ Actuar como orquestador de territorio y trabajar en conjunto con otros puestos de campo para lograr resultados a través del trabajo en equipo de alto rendimiento
- ~ Liderar el equipo
- ~ Capacitar a los miembros del equipo a través de visitas de campo, con el apoyo de datos e información
- ~ Coach for Impact a través de una excelente comprensión y modelado a seguir del modelo de venta de las 6IB
- ~ Entrene para el desempeño estableciendo expectativas de responsabilidad y proporcionando retroalimentación consistente y oportuna para mejorar continuamente el desempeño
- ~ Coach para el desarrollo a través de la construcción de planes para apoyar el crecimiento y elevar continuamente el rendimiento
- ~ Apoyar a los miembros del equipo a través de discusiones 1:1 y de equipo centradas en la resolución de

problemas autosuficientes

- ~ Animar a las personas a tomar decisiones adaptativas para ofrecer la experiencia del cliente
- ~ Promover una mentalidad ágil para lograr el equilibrio adecuado entre el producto y el enfoque en la experiencia del cliente
- ~ Optimice los foros establecidos para comunicar de manera efectiva el progreso y desarrollar las capacidades y la eficacia del equipo
- ~ Actúe con integridad y honestidad tratando a los equipos de ventas y a los colegas de manera transparente y respetuosa con una intención clara. Cuando te enfrentes a dilemas éticos, haz lo correcto y habla cuando las cosas no parezcan correctas. Vive y lidera el Código de Ética de Novartis.
- ~ Crear e integrar una cultura de equipo positiva alineada con los valores de Novartis modelando los comportamientos deseados, creando un espacio psicológicamente seguro para que los miembros del equipo hablen y apoyando el bienestar individual y del equipo.
- ~ Garantizar la alineación total del equipo con el Código de Ética de Novartis, así como el compromiso de cumplir con las políticas y requisitos aplicables de Novartis.
- ~ Involucrar y construir relaciones con las partes interesadas
- ~ Aproveche los datos y la información (por ejemplo, mapas de redes de pares, inteligencia de clientes) para identificar y priorizar a los profesionales de la salud locales de alta prioridad
- ~ Impulsar resultados comerciales críticos para Novartis junto con altos niveles de defensa y compromiso con el cliente
- ~ Aumentar la promoción y el compromiso con los líderes de opinión clave locales/regionales que pueden tener un alto impacto regional.
- ~ Facilitar la entrega de valor a clientes y pacientes
- ~ Facilite la colaboración dentro de los equipos multifuncionales (por ejemplo, médicos de campo, marca, soporte al paciente) para diseñar e implementar soluciones que aborden las necesidades insatisfechas.
- ~ Desarrollar, implementar y supervisar un plan de negocio centrado en el cliente en colaboración con socios multifuncionales para optimizar la experiencia del cliente
- ~ Garantice la plena utilización de los recursos y capacidades de Novartis para personalizar e interactuar con los clientes tanto en entornos F2F como virtuales.

## Key Performance Indicators

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. El FLM lidera, ejecuta y da seguimiento a la estrategia y las tácticas de marca en sus regiones, compartiendo conocimientos sobre el terreno para impulsar el cliente, el compromiso y el rendimiento.

## 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>

Division

International

Business Unit

Innovative Medicines

Emplacement

Chine

Site

Bozhou (Anhui Province)

Company / Legal Entity

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

Functional Area

Ventes

Job Type

Full time

Employment Type

Regular (Gerente de Ventas)

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

Job ID  
REQ-10023657

(

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://www.adacap.com/careers/career-search/job/details/req-10023657-gaojidequjingli-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/Bozhou-Anhui-Province/XMLNAME---\\_REQ-10023657](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis_Careers/job/Bozhou-Anhui-Province/XMLNAME---_REQ-10023657)
5. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis\\_Careers/job/Bozhou-Anhui-Province/XMLNAME---\\_REQ-10023657](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis_Careers/job/Bozhou-Anhui-Province/XMLNAME---_REQ-10023657)