

( /

Job ID  
REQ-10031928  
Dec 03, 2024  
China

## Summary

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 требованиями и этичным образом FLM руководит, реализует и отслеживает стратегию и тактику бренда в своих регионах, делаясь информацией на местах для повышения клиентов, вовлеченности и производительности.

## About the Role

### Major Accountabilities

- ~ Руководите и развивайте бизнес
- ~ Планируйте, адаптируйте и распространяйте эффективную стратегию для реализации, основанную на глубоком знании местной специфики, дополняя опыт и интуицию данными и идеями
- ~ Преобразование национальной стратегии и целей взаимодействия с клиентами в территориальные планы по достижению согласованных целей
- ~ Обеспечьте и улучшите точность таргетинга.
- ~ Обеспечение выполнения местных планов в соответствии со стратегией и контроль за достижением целей
- ~ Пропаганда критически важных процессов, необходимых для поддержки качества обслуживания клиентов и повышения вовлеченности и адаптации команды
- ~ Используйте доступные данные для повышения эффективности бизнеса и принятия решений в сложных и напряженных ситуациях с учетом рисков и последствий
- ~ Выступайте в качестве территориального оркестратора и работайте вместе с другими полевыми должностями для достижения результатов за счет высокоэффективной командной работы
- ~ Руководите командой
- ~ Обучайте членов команды с помощью выездов на места, подкрепленных данными и идеями
- ~ Coach for Impact благодаря отличному пониманию и ролевому моделированию модели продаж 6IBs
- ~ Коучинг по производительности, устанавливая ожидания в отношении подотчетности и обеспечивая последовательную и своевременную обратную связь для постоянного повышения производительности
- ~ Коуч по развитию через построение планов для поддержки роста и постоянного повышения производительности
- ~ Поддержка членов команды с помощью 1:1 и командных обсуждений, сосредоточенных на

самостоятельном решении проблем

- ~ Поощряйте людей принимать адаптивные решения, чтобы обеспечить качество обслуживания клиентов
- ~ Продвигайте гибкое мышление для достижения правильного баланса между ориентацией на продукт и клиентский опыт.
- ~ Оптимизируйте существующие форумы для эффективного информирования о прогрессе и развития способностей и эффективности команды
- ~ Действуйте честно и добросовестно, обращаясь с отделами продаж и коллегами в прозрачной и уважительной манере с четкими намерениями. Сталкиваясь с этическими дилеммами, поступайте правильно и говорите, когда что-то кажется неправильным. Жить и руководить в соответствии с Кодексом этики Novartis.
- ~ Создание и внедрение позитивной командной культуры, соответствующей ценностям Novartis, путем моделирования желаемого поведения, создания психологически безопасного пространства для высказывания членов команды и поддержки командного и индивидуального благополучия
- ~ Обеспечить полное соответствие команды Кодексу этики компании «Новартис» и его соблюдение, а также обязательство соблюдать применимые политики и требования компании «Новартис»
- ~ Взаимодействие и выстраивание отношений с заинтересованными сторонами
- ~ Используйте данные и аналитические сведения (например, карты одноранговых сетей, информацию о клиентах) для выявления и приоритизации местных высокоприоритетных медицинских работников
- ~ Достижение критически важных коммерческих результатов для компании «Новартис» наряду с высоким уровнем защиты интересов и взаимодействия с клиентами
- ~ Расширение информационно-разъяснительной работы и взаимодействия с местными/региональными ключевыми лидерами общественного мнения, которые могут оказывать большое влияние на регион
- ~ Обеспечьте ценность для клиентов и пациентов
- ~ Обеспечьте совместную работу в соответствии с нормативными требованиями в рамках кросс-функциональных команд (например, Field Medical, Brand Support, Patient) для разработки и внедрения решений, направленных на удовлетворение неудовлетворенных потребностей.
- ~ Разработка, внедрение и мониторинг клиентоориентированного бизнес-плана в сотрудничестве с кросс-функциональными партнерами для оптимизации клиентского опыта
- ~ Обеспечьте полное использование ресурсов и возможностей Novartis для персонализации и взаимодействия с клиентами как в F2F, так и в виртуальных средах.

## Key Performance Indicators

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 требованиями и этичным образом FLM руководит, реализует и отслеживает стратегию и тактику бренда в своих регионах, делась информацией на местах для повышения клиентов, вовлеченности и производительности.

## 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

Universal Hierarchy Node

Location

China

Site

Yichang (Hubei Province)

Company / Legal Entity

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

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

Regular (Sales)

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

Job ID

REQ-10031928

( /

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://uat2.novartis.de/de-de/careers/career-search/job/details/req-10031928-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://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>
4. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis\\_Careers/job/Yichang-Hubei-Province/XMLNAME-----\\_REQ-10031928](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis_Careers/job/Yichang-Hubei-Province/XMLNAME-----_REQ-10031928)
5. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis\\_Careers/job/Yichang-Hubei-Province/XMLNAME-----\\_REQ-10031928](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis_Careers/job/Yichang-Hubei-Province/XMLNAME-----_REQ-10031928)