

( )

Job ID  
REQ-10043778  
Mar 09, 2025  
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 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>

**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

Location

China

Site

Beijing (Beijing)

Company / Legal Entity

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

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

Regular (Sales Manager)

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

Job ID  
REQ-10043778

( )

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://uat2.novartis.de/de-de/careers/career-search/job/details/req-10043778-gaojidequjingli-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/Beijing-Beijing/XMLNAME---\\_REQ-10043778](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis_Careers/job/Beijing-Beijing/XMLNAME---_REQ-10043778)
5. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis\\_Careers/job/Beijing-Beijing/XMLNAME---\\_REQ-10043778](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis_Careers/job/Beijing-Beijing/XMLNAME---_REQ-10043778)