

Job ID
REQ-10010871
Jul 01, 2024
China

Summary

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. L'FLM guida, esegue e segue la strategia e le tattiche del marchio nelle loro regioni, condividendo informazioni sul campo al fine di guidare i clienti, il coinvolgimento e le prestazioni.

About the Role

Major Accountabilities ~ Guidare e far crescere l'azienda ~ Pianifica, adatta e comunica una strategia efficace per l'esecuzione basata su una profonda conoscenza locale, aumentando l'esperienza e l'istinto con dati e approfondimenti ~ Tradurre la strategia e gli obiettivi nazionali di coinvolgimento dei clienti in piani di implementazione territoriale per raggiungere gli obiettivi concordati ~ Garantisci e migliora l'accuratezza del targeting. ~ Garantire che i piani locali siano eseguiti in base alla strategia e al follow-up per determinare il raggiungimento degli obiettivi ~ Sostenere i processi critici necessari per supportare l'eccellenza dei clienti e promuovere il coinvolgimento e l'adozione del team ~ Sfrutta i dati disponibili per migliorare le prestazioni aziendali e aiutare il processo decisionale in situazioni complesse e ad alta pressione, considerando i rischi e l'impatto ~ Agire come orchestratore del territorio e collaborare con altre posizioni sul campo per ottenere risultati attraverso un lavoro di squadra ad alte prestazioni ~ Guidare il team ~ Istruire i membri del team attraverso visite sul campo, supportati da dati e approfondimenti ~ Coach for Impact attraverso un'eccellente comprensione e modellazione del modello di vendita dei 6IB ~ Coach for Performance stabilendo aspettative di responsabilità e fornendo feedback coerenti e tempestivi per migliorare continuamente le prestazioni ~ Coach for Development attraverso la costruzione di piani per supportare la crescita e migliorare continuamente le prestazioni ~ Supportare i membri del team attraverso discussioni 1:1 e di gruppo incentrate sulla risoluzione dei problemi autosufficienti ~ Incoraggiare le persone a prendere decisioni adattive per offrire l'esperienza del cliente ~ Promuovere una mentalità agile per raggiungere il giusto equilibrio tra il prodotto e l'esperienza del cliente ~ Ottimizza i forum consolidati per comunicare in modo efficace i progressi e sviluppare le capacità e l'efficacia del team ~ Agisci con integrità e onestà trattando i team di vendita e i colleghi in modo trasparente e rispettoso con un intento chiaro. Quando affronti dilemmi etici, fai la cosa giusta e parla quando le cose non sembrano giuste. Vivi e guida secondo il Codice Etico di Novartis. ~ Creare e incorporare una cultura di squadra positiva in linea con i valori di Novartis, modellando i comportamenti desiderati, creando uno spazio psicologicamente sicuro in cui i membri del team possano esprimersi e sostenendo il benessere del team e dell'individuo ~ Garantire il pieno allineamento del team e la titolarità del Codice Etico di Novartis e l'impegno a rispettare le politiche e i requisiti applicabili di Novartis ~ Coinvolgi e costruisci relazioni con gli stakeholder ~ Sfrutta i dati e le informazioni (ad es. mappe di rete peer, customer

intelligence) per identificare e dare priorità agli operatori sanitari locali ad alta priorità ~ Promuovi risultati commerciali critici per Novartis insieme a livelli elevati di advocacy e coinvolgimento dei clienti ~ Aumentare l'advocacy e l'engagement con i Key Opinion Leader locali/regionali che possono avere un forte impatto regionale ~ Facilitare la distribuzione di valore a clienti e pazienti ~ Facilitare la collaborazione conforme all'interno di team interfunzionali (ad es. Field Medical, Brand, Patient support) per progettare e implementare soluzioni che rispondano a esigenze insoddisfatte. ~ Sviluppare, implementare e monitorare un business plan incentrato sul cliente in collaborazione con partner interfunzionali per ottimizzare l'esperienza del cliente ~ Garantire il pieno utilizzo delle risorse e delle capacità di Novartis per personalizzare e interagire con i clienti sia in ambienti F2F che virtuali Key Performance Indicators 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 LFLM guida, esegue e segue la strategia e le tattiche del marchio nelle loro regioni, condividendo informazioni sul campo al fine di guidare i clienti, il coinvolgimento e le prestazioni. 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

Location

China

Site

Shanghai (Shanghai)

Company / Legal Entity

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

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

Regolare (Direttore Vendite)

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

Job ID

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://prod1.id.novartis.com/id-en/careers/career-search/job/details/req-10010871-gaojidequjingli-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/Shanghai-Shanghai/XMLNAME---_REQ-10010871
4. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/Novartis_Careers/job/Shanghai-Shanghai/XMLNAME---_REQ-10010871