

Job ID  
REQ-10010871  
Jul 01, 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 этическим 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>

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  
Regular (Sales Manager)  
Shift Work  
No  
[Apply to Job](#)  
Job ID  
REQ-10010871

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://prod1.id.novartis.com/id-en/careers/career-search/job/details/req-10010871-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://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis\\_Careers/job/Shanghai-Shanghai/XMLNAME---\\_REQ-10010871](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis_Careers/job/Shanghai-Shanghai/XMLNAME---_REQ-10010871)
4. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis\\_Careers/job/Shanghai-Shanghai/XMLNAME---\\_REQ-10010871](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis_Careers/job/Shanghai-Shanghai/XMLNAME---_REQ-10010871)