

# DM

Job ID  
REQ-10000805  
Apr 14, 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 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>

TEst Hello

Division

Innovative Medicines International & Chief Commercial Office

Business Unit

Innovative Medicines

Standort

China

State  
Пекин  
Site  
Tangshan (Hebei Province)  
Company / Legal Entity  
CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd  
Functional Area  
Der Umsatz  
Job Type  
Full time  
Employment Type  
Regular (Sales Manager)  
Shift Work  
No  
Apply to Job  
Job ID  
REQ-10000805

## **DM**

Apply to Job

---

**Source URL:** <https://dev1.novartis.de/careers/career-search/job/details/req-10000805-dm-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://novartis4.wd3.myworkdayjobs-impl.com/ru-RU/Novartis\\_Careers/job/Tangshan-Hebei-Province/DM\\_REQ-10000805](https://novartis4.wd3.myworkdayjobs-impl.com/ru-RU/Novartis_Careers/job/Tangshan-Hebei-Province/DM_REQ-10000805)
5. [https://novartis4.wd3.myworkdayjobs-impl.com/ru-RU/Novartis\\_Careers/job/Tangshan-Hebei-Province/DM\\_REQ-10000805](https://novartis4.wd3.myworkdayjobs-impl.com/ru-RU/Novartis_Careers/job/Tangshan-Hebei-Province/DM_REQ-10000805)