

# Product Specialist

Job ID

REQ-10016251

Jul 23, 2024

China

## Summary

El gerente de ventas de primera línea (FLM) impulsa el rendimiento de las ventas al liderar un equipo comercial diverso y comprometerse con las partes interesadas clave para impulsar experiencias personalizadas para los clientes y ofrecer valor. Reclutan, desarrollan, retienen y entrenan a las personas para cumplir con éxito los objetivos estratégicos y comerciales del territorio. Inculcan una cultura de alto rendimiento y responsabilidad que inspira y motiva al equipo a ejecutar la estrategia y las tácticas de marca centradas en el cliente de una manera ética y conforme. Los líderes de FLM ejecutan y hacen un seguimiento de la estrategia y las tácticas de marca en sus regiones, compartiendo información sobre el terreno para impulsar el compromiso y el rendimiento de los clientes.

## About the Role

### Major Accountabilities

~ Liderar y hacer crecer el negocio

### Key Performance Indicators

~ Se completará a nivel local, sobre la base de la orientación que se derivará de los resultados del Consejo de Gestión del Desempeño de la Participación sobre el Terreno del IMI.

### Work Experience

~NA

### Skills

~Liderazgo

~Administración

~Comunicación Profesional

~Coaching

~Tutoría

~Gestión del cambio

~Colaboración

~Trabajo en equipo

~Habilidad analítica

~Habilidades de resolución de problemas

~Gestión de la complejidad  
~Sector Sanitario  
~Excelencia Comercial  
~Ética  
~Conformidad

Language

Inglés

**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

Fuzhou (Fujian Province)

Company / Legal Entity

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

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

Regular (Gerente de Ventas)

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

**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>

iframe{ width: 100%; margin-top: 3rem; } @media screen and (max-width: 767px){ iframe{ height: 30vh !important; } } @media screen and (min-width: 768px){ iframe{ height: 34vh !important; } }

Job ID

REQ-10016251

**Product Specialist**

## Apply to Job

---

**Source URL:** <https://qa1.novartis.us/us-en/careers/career-search/job/details/req-10016251-product-specialist-es-es>

### **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/es/Novartis\\_Careers/job/Fuzhou-Fujian-Province/Product-Specialist\\_REQ-10016251](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis_Careers/job/Fuzhou-Fujian-Province/Product-Specialist_REQ-10016251)
4. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
5. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis\\_Careers/job/Fuzhou-Fujian-Province/Product-Specialist\\_REQ-10016251](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis_Careers/job/Fuzhou-Fujian-Province/Product-Specialist_REQ-10016251)