

Senior Sales Executive

Job ID
REQ-10071263
фев 03, 2026
Гонконг

Сводка

Торговый представитель является ведущей движущей силой нашего взаимодействия с клиентами и эффективности продаж. Он является лицом нашего подхода к обслуживанию клиентов и строит глубокие отношения, которые приносят пользу клиентам и пациентам, чтобы стимулировать рост продаж в соответствии с требованиями и этическими нормами.

About the Role

Major Accountabilities

- ~ Стимулирование конкурентного роста продаж
- ~ Выявляйте и приоритизируйте клиентов с высоким потенциалом с помощью анализа данных (медицинских работников и заинтересованных сторон), которые влияют на решения о назначении лекарств
- ~ Повысьте эффективность продаж за счет умелой организации положительного клиентского опыта
- ~ Вовлекайте и стройте отношения.
- ~ Участвуйте в ценностно-ориентированных обсуждениях (лично и виртуально), чтобы понять важнейшие проблемы клиентов, факторы, влияющие на принятие решений, болевые точки и возможности
- ~ Персонализируйте и организуйте взаимодействие с клиентами для целевых медицинских работников, отражая предпочтения клиентов, используя доступный контент и несколько каналов взаимодействия
- ~ Укрепляйте взаимодействие, работая в партнерстве с медицинскими работниками, чтобы со временем наладить устойчивое сотрудничество с компанией «Новартис»
- ~ Обеспечьте запоминающийся, ориентированный на клиента опыт, выходящий за рамки клинической дифференциации, прислушиваясь к его потребностям и понимая его медицинскую среду.
- ~ Установить эффективные рабочие отношения с лидерами мнений и ведущими медицинскими инфлюенсерами (на территориальном уровне) и бросить вызов текущему поведению, чтобы улучшить путь пациента (правильный пациент, правильное время)
- ~ Развивайте глубокое понимание и понимание клиентов
- ~ Собирайте информацию о бизнесе клиента, чтобы понять, что для него важно
- ~ Отслеживайте отзывы клиентов и преобразуйте их в действия, которые создают дополнительную ценность и превосходят ожидания
- ~ Используйте доступные источники данных для создания, динамической расстановки приоритетов и корректировки соответствующих планов взаимодействия с клиентами и территорией, учетной записью и клиентами
- ~ Делитесь информацией о клиентах с соответствующими внутренними заинтересованными сторонами на постоянной основе для поддержки разработки контента, кампаний и планов взаимодействия, связанных с продуктами и индикаторами.
- ~ Приносите пользу клиентам и пациентам
- ~ Обеспечьте совместную работу с кросс-функциональными командами для разработки и внедрения решений, которые удовлетворяют неудовлетворенные потребности клиентов и пациентов
- ~ Выступать в качестве надежного партнера для клиента с целью помочь ему вести свой бизнес; слушать, чтобы учиться; стремиться углублять отношения в соответствии с требованиями и этичностью; позиционировать себя для создания решений с добавленной стоимостью.
- ~ Действуйте честно и добросовестно, обращаясь с клиентами и коллегами прозрачно и уважительно с четкими намерениями. Сталкиваясь с этическими дилеммами, поступайте правильно и говорите, когда что-то кажется неправильным. Живите в соответствии с Кодексом этики, ценностей и поведения Novartis.

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

- ~Навыки продаж
- ~Информация о клиентах
- ~Коммуникативные навыки
- ~Навыки влияния
- ~Управление конфликтами
- ~Навыки ведения переговоров
- ~Технические навыки
- ~Управление счетом
- ~Межфункциональная координация
- ~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>

Benefits and Rewards: Learn about all the ways we'll help you thrive personally and professionally.

[Read our handbook \(PDF 30 MB\)](#)

Дивизион

International

Business Unit

Sales

Место

Гонконг

Сайт

Hong Kong

Company / Legal Entity

HK02 (FCRS = HK002) Novartis Pharma

Functional Area

Продажи

Job Type

Full time

Employment Type

Regular (Sales)

Shift Work

No

Job ID

REQ-10071263

Senior Sales Executive

[Apply to Job](#)

Job ID

REQ-10071263

Senior Sales Executive

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10071263-senior-sales-executive-ru-ru>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>

2. https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf
3. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis_Careers/job/Hong-Kong/Senior-Sales-Executive_REQ-10071263
4. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis_Careers/job/Hong-Kong/Senior-Sales-Executive_REQ-10071263