

(Senior) Sales Executive, Hematology

Job ID
REQ-10071400
май 13, 2026
Гонконг

Сводка

Салс релатив е нашето клиентско взаимодействие и продажески резултат главно движител. Тие се нашето клиентско искуство методичкиот репрезентант, и изградител на длабоки односи, за клиентите и пациентите да создадат вредност, со комплајнс и етички начини да движат продажескиот раст.

About the Role

Major Accountabilities

- ~ Движи конкурентен продажески раст
- ~ Преку рефлектирање на клиентските преференции, користење на достапни содржини и многу интерактивни канали, за целна група HCP персонализирани и структурирани клиентски интерактивни патувања
- ~ Преку вработување на HCP партнерство, за да се воспостават долготрајни партнерства со Novartis
- ~ Преку слушање на клиентските потреби и разбирање на нивното здравствено окружување, да се обезбеди незаборавно, клиентско ориентирано искуство, преку превазминување на клиничките разлики
- ~ Користење на достапни извори на податоци за креирање, динамичко приоритизирање и поднесување на релевантни области, клиентски и клиентски интерактивни планови
- ~ Непрестано со внатрешни заинтересовани страни да се сподели клиентските увиди, за да се поддржи содржини и активности кои се релевантни за производите и индикациите, активности и интерактивни планови за развој
- ~ За клиентите и пациентите да создадат вредност
- ~ Со крос-функционални тимови, да се дизајнираат и спроведуваат решенија, за да се задоволат клиентските и пациентските потреби
- ~ Со искрено и искрено однесување, со транспарентност и почит за клиентите и колегите, со јасни намери. Кога се соочиме со етички дилеми, да се направи точното, кога нешто не изгледа неправилно, да се каже гласно. Да се постои со Novartis етички, вредности и поведенија.

Key Performance Indicators

Салс релатив е нашето клиентско взаимодействие и продажески резултат главно движител. Тие се нашето клиентско искуство методичкиот репрезентант, и изградител на длабоки односи, за клиентите и пациентите да создадат вредност, со комплајнс и етички начини да движат продажескиот раст.

Work Experience

~NA

Skills

- ~ Продажни техники
- ~ Клиентско разбирање
- ~ Техники на комуникација
- ~ Влијание на влијание
- ~ Управување со конфликти
- ~ Техники на преговори
- ~ Технички вештини
- ~ Управување со сметки
- ~ Координација меѓу функциите
- ~ Здравствено окружување
- ~ Комерцијална извонредност
- ~ Етички науки
- ~ Комплајнс

Language

Англиски

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

正式 (销售)

Shift Work

No

Job ID

REQ-10071400

(Senior) Sales Executive, Hematology

[Apply to Job](#)

Job ID

REQ-10071400

(Senior) Sales Executive, Hematology

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10071400-senior-sales-executive-hematology-zh-cn>

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/zh-CN/Novartis_Careers/job/Hong-Kong/Senior-Sales-Executive_REQ-10071400
4. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/zh-CN/Novartis_Careers/job/Hong-Kong/Senior-Sales-Executive_REQ-10071400