NOVARTIS

(高级）医药代表 /（资深）产品专员

Job ID
REQ-10073626
мар 09, 2026
Китай

Сводка

De verkoopvertegenwoordiger is een belangrijke aanjager van onze klantinteracties en verkooprestaties Zij zijn het gezicht van onze benadering van klantervaring en bouwen diepe relaties op die waarde opleveren voor klanten en patiënten om de omzetgroei op een conforme en ethische manier te stimuleren.

About the Role

Major Accountabilities

~ Stimuleer concurrerende omzetgroei
~ Identificeer en prioriteer klanten met een hoog potentieel door middel van data-analyse (HCP's en belanghebbenden) die van invloed zijn op receptbeslissingen
~ Stimuleer verkoopprestaties door de bekwame orkestratie van positieve klantervaringen
~ Betrek en bouw relaties op.
~ Neem deel aan op waarde gebaseerde gesprekken (persoonlijk en virtueel) om inzicht te krijgen in kritieke uitdagingen van klanten, beslissingsfactoren, pijnpunten en kansen
~ Personaliseer en orkestreer customer engagement journeys voor beoogde HCP's door de voorkeuren van de klant weer te geven, gebruik te maken van beschikbare content en meerdere engagementkanalen
~ Bouw betrokkenheid op door samen te werken met HCP's om in de loop van de tijd een duurzame samenwerking voor Novartis te ontwikkelen
~ Lever gedenkwaardige, klantgerichte ervaringen die verder gaan dan klinische differentiatie door te luisteren naar hun behoeften en hun zorgomgeving te begrijpen
~ Bouw effectieve werkrelaties op met opinieleiders en medische topbeïnvloeders (op territoriumniveau) en daag huidig gedrag uit om de reis van de patiënt te verbeteren (juiste patiënt, juiste tijd)
~ Ontwikkel diepgaande klantinzichten en -inzichten
~ Verzamel inzichten in het bedrijf van de klant om te ontdekken wat voor hen belangrijk is
~ Volg feedback van klanten op en vertaal reacties naar acties die extra waarde creëren en verwachtingen overtreffen
~ Maak gebruik van beschikbare gegevensbronnen om relevante gebieds-, account- en klantinteractieplannen te maken, dynamisch te prioriteren en aan te passen
~ Klantinzichten doorlopend delen met relevante interne stakeholders ter ondersteuning van de ontwikkeling van product- en indicatiegerelateerde content, campagnes en interactieplannen
~ Waarde leveren aan klanten en patiënten
~ Werk conform de regels samen met cross-functionele teams om oplossingen te ontwerpen en te implementeren die tegemoetkomen aan onvervulde behoeften van klanten en patiënten
~ Fungeren als een vertrouwde partner voor de klant om hen te helpen bij het runnen van hun bedrijf; luisteren om te leren; ernaar streven de relatie op een conforme en ethische manier te verdiepen; zichzelf positioneren om oplossingen met toegevoegde waarde te creëren.
~ Handel integer en eerlijk door klanten en collega's op een transparante en respectvolle manier te behandelen met een duidelijke bedoeling. Als je voor ethische dilemma's staat, doe dan het juiste en spreek je uit als dingen niet goed lijken. Leef volgens de Novartis-code voor ethiek en waarden en gedragingen.

Key Performance Indicators

~Te vullen op lokaal niveau, op basis van de richtlijnen die zullen volgen uit de resultaten van de IMI Field Engagement Performance Management Council.

Work Experience

~NA

Skills

~Vaardigheden verkopen
~Inzichten van klanten
~Communicatieve vaardigheden
~Beïnvloedingsvaardigheden
~Conflicthantering
~Onderhandelingsvaardigheden
~Technische vaardigheden
~Accountbeheer
~Cross-functionele coördinatie
~Gezondheidszorg
~Commerciële uitmuntendheid
~Ethiek
~Naleving

Language

Engels

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
Китай
Сайт
Shenzhen (Guangdong Province)
Company / Legal Entity
CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd
Functional Area
Продажи
Job Type
Full time
Employment Type
Regelmatig (Verkoop)
Shift Work
No

Job ID
REQ-10073626

(高级）医药代表 /（资深）产品专员

Apply to Job

Job ID
REQ-10073626

(高级）医药代表 /（资深）产品专员

Apply to Job

Source URL: *https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10073626-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-nl-nl*

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://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10073626
4. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10073626