

## (高级) 医药代表 / (资深) 产品专员

Job ID  
REQ-10075429  
апр 02, 2026  
Китай

### Сводка

Prodajni zastopnik je vodilno gonilo naših interakcij s strankami in prodajne uspešnosti. So obraz našega pristopa k izkušnji strank in gradijo globoke odnose, ki prinašajo vrednost za stranke in paciente, da bi spodbudili rast prodaje na skladen in etičen način.

### About the Role

#### Major Accountabilities

- ~ Spodbujanje konkurenčne rasti prodaje
- ~ Prepoznajte in prednostno razvrstite potencialne stranke z analizo podatkov (zdravstveni delavci in zainteresirane strani), ki vplivajo na odločitve o receptih
- ~ Povečajte prodajno uspešnost s spretnim orkestriranjem pozitivnih izkušenj strank
- ~ Vključite in gradite odnose.
- ~ Sodelujte v pogovorih, ki temeljijo na vrednotah (osebno in virtualno), da boste razumeli ključne izzive strank, dejavnike odločanja, boleče točke in priložnosti
- ~ Prilagodite in organizirajte dejavnosti sodelovanja s strankami za ciljne zdravstvene delavce tako, da odražate želje strank, izkoristite razpoložljivo vsebino in več kanalov za interakcijo.
- ~ Gradite sodelovanje s partnerstvom z zdravstvenimi delavci za razvoj trajnega sodelovanja za Novartis skozi čas
- ~ Zagotovite nepozabne izkušnje, osredotočene na stranke, ki presegajo klinično diferenciacijo, tako da prisluhnete njihovim potrebam in razumete njihovo zdravstveno okolje
- ~ Vzpostavite učinkovite delovne odnose z mnenjskimi voditelji in najboljšimi medicinskimi vplivneži (na ravni ozemlja) ter izzvati trenutna vedenja, da bi izboljšali potovanje pacienta (pravi pacient, pravi čas)
- ~ Razvijte poglobljen vpogled v stranke in razumevanje
- ~ Zberite vpogled v poslovanje stranke in odkrijte, kaj je zanjo pomembno
- ~ Spremljajte povratne informacije strank in pretvorite odgovore v dejanja, ki ustvarjajo dodatno vrednost in presegajo pričakovanja
- ~ Izkoristite razpoložljive vire podatkov za ustvarjanje, dinamično določanje prioritet in prilagajanje ustreznih načrtov za ozemlje, račun in interakcijo s strankami
- ~ stalno deljenje vpogledov strank z ustreznimi notranjimi zainteresiranimi stranmi, da se podpre razvoj vsebine, kampanj in načrtov interakcije, povezanih z izdelki in indikacijami;
- ~ Zagotavljanje vrednosti strankam in bolnikom
- ~ Sodelujte skladno z medfunkcionalnimi skupinami pri oblikovanju in uvajanju rešitev, ki obravnavajo neizpolnjene potrebe strank in bolnikov
- ~ delovati kot zaupanja vreden partner stranki z namenom, da ji pomaga voditi poslovanje; poslušati učenje; si prizadevajo za poglobitev odnosa na skladen in etičen način; Pozicionirajte se za ustvarjanje rešitev z dodano vrednostjo.
- ~ Delujte pošteno in pošteno, tako da stranke in sodelavce obravnavate pregledno in spoštljivo z jasnimi nameni. Ko se soočate z etičnimi dilemami, naredite pravo stvar in spregovorite, ko se stvari ne zdijo pravilne. Živite po Novartisovem etičnem kodeksu, vrednotah in vedenju.

#### Key Performance Indicators

~Biti poseljen na lokalni ravni na podlagi smernic, ki bodo izhajale iz rezultatov upravljanja uspešnosti IMI Field Engagement Performance Management.

#### Work Experience

~NA

#### Skills

- ~Prodajne veščine
- ~Vpogledi v stranke
- ~Komunikacijske spretnosti
- ~Vplivanje na spretnosti
- ~Obvladovanje konfliktov
- ~Pogajalske spretnosti
- ~Tehnična znanja in spretnosti
- ~Upravljanje računa
- ~Medfunkcionalno usklajevanje
- ~Zdravstveni sektor
- ~Komerzialna odličnost
- ~Etika
- ~Skladnost

#### Language

Angleščina

**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

Changchun (Jilin Province)

Company / Legal Entity

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

Functional Area

Продажи

Job Type

Full time

Employment Type

Redni sodelavec (prodaja)

Shift Work

No

Job ID

REQ-10075429

**(高级) 医药代表 / (资深) 产品专员**

[Apply to Job](#)

Job ID

REQ-10075429

**(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-10075429-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuan-yuan-sl-si>

**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](https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf)
3. [https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job\\_number=REQ-10075429](https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10075429)
4. [https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job\\_number=REQ-10075429](https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10075429)