

## (高级) 医药代表 / (资深) 产品专员

Job ID

REQ-10078266

Июн. 22, 2026

Китай

Disponibile en: Español | [Deutsch](#) | [Français](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Türk](#) | [English](#) | [中文](#) | [Русский](#) | [Slovenščina](#) | [Nederlands](#)

### Сводка

El representante de ventas es uno de los principales impulsores de nuestras interacciones con los clientes y del rendimiento de las ventas. Son la cara de nuestro enfoque de experiencia del cliente y construyen relaciones profundas que brindan valor a los clientes y pacientes con el fin de impulsar el crecimiento de las ventas de una manera ética y conforme.

### About the Role

#### Major Accountabilities

- ~ Impulse el crecimiento competitivo de las ventas
- ~ Personalice y organice los recorridos de interacción con el cliente para los profesionales de la salud objetivo reflejando las preferencias de los clientes, aprovechando el contenido disponible y los múltiples canales de interacción
- ~ Fomentar el compromiso trabajando en colaboración con los profesionales sanitarios para desarrollar una colaboración sostenida a lo largo del tiempo para Novartis
- ~ Ofrezca experiencias memorables y centradas en el cliente más allá de la diferenciación clínica escuchando sus necesidades y comprendiendo su entorno sanitario
- ~ Aproveche las fuentes de datos disponibles para crear, priorizar dinámicamente y ajustar planes relevantes de interacción con el territorio, la cuenta y el cliente
- ~ Compartir la información de los clientes con las partes interesadas internas pertinentes de forma continua para apoyar el desarrollo de contenido, campañas y planes de interacción relacionados con el producto y la indicación.
- ~ Entregue valor a clientes y pacientes
- ~ Colabore de manera compatible con equipos multifuncionales para diseñar e implementar soluciones que aborden las necesidades insatisfechas de los clientes y pacientes.
- ~ Actuar con integridad y honestidad tratando a los clientes y colegas de manera transparente y respetuosa con una intención clara. Cuando te enfrentes a dilemas éticos, haz lo correcto y habla cuando las cosas no parezcan correctas. Vivir según el Código de Ética y Valores y Comportamientos de Novartis.

#### Key Performance Indicators

El representante de ventas es uno de los principales impulsores de nuestras interacciones con los clientes y del rendimiento de las ventas. Son la cara de nuestro enfoque de experiencia del cliente y construyen relaciones profundas que brindan valor a los clientes y pacientes con el fin de impulsar el crecimiento de las ventas de una manera ética y conforme.

#### Work Experience

~NA

#### Skills

- ~Habilidades de venta
- ~Información sobre los clientes
- ~Habilidades de comunicación
- ~Habilidades de influencia
- ~Gestión de conflictos
- ~Habilidades de negociación
- ~Habilidades Técnicas
- ~Gestión de cuentas
- ~Coordinación interfuncional
- ~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>

**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  
Hangzhou (Zhejiang Province)  
Company / Legal Entity  
CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd  
Functional Area  
Продажи  
Job Type  
Full time  
Employment Type  
Regular (Ventas)  
Shift Work  
No

Job ID  
REQ-10078266

**(高级) 医药代表 / (资深) 产品专员**

[Apply to Job](#)

Job ID  
REQ-10078266

**(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-10078266-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-es-es>

**List of links present in page**

1. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10078266-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-de-de>
2. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10078266-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-fr-fr>
3. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10078266-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-it-it>
4. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10078266-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-ja-jp>
5. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10078266-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-tr-tr>
6. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10078266-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan>
7. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10078266-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-zh-cn>
8. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10078266-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-ru-ru>
9. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10078266-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-sl-si>
10. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10078266-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-nl-nl>
11. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
12. [https://www.novartis.com/sites/novartis\\_com/files/novartis-life-handbook.pdf](https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf)
13. [https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job\\_number=REQ-10078266](https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10078266)
14. [https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job\\_number=REQ-10078266](https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10078266)