

(高級) 医药代表 / (资深) 产品专员

Job ID

REQ-10081469

Июн. 22, 2026

Китай

で利用可能: 日本語 | Deutsch | English | Español | Français | Italiano | Türk | 中文 | Русский | Slovenščina | Nederlands

Сводка

営業担当者は、お客様とのやり取りと販売実績の主要な推進力です。彼らは当社のカスタマーエクスペリエンスアプローチの顔であり、顧客と患者に価値を提供する深い関係を構築し、コンプライアンスと倫理的な方法で売上の成長を促進します。

About the Role

Major Accountabilities

- ~ 競争力のある売上成長を促進
- ~ 顧客の好みを反映し、利用可能なコンテンツと複数のエンゲージメントチャネルを活用することで、ターゲットとなる医療従事者の顧客エンゲージメントジャーニーをパーソナライズおよび調整します
- ~ 医療従事者と協力してエンゲージメントを構築し、ノバルティスの長期的な持続的なコラボレーションを発展させます
- ~ 顧客のニーズに耳を傾け、医療環境を理解することで、臨床上の差別化を超えた記憶に残る顧客中心の体験を提供します
- ~ 利用可能なデータソースを活用して、関連するテリトリー、アカウント、顧客とのやり取り計画を作成し、動的に優先順位を付け、調整します
- ~ 顧客インサイトを社内の関係者と継続的に共有し、製品および適応症に関連するコンテンツ、キャンペーン、インタラクション計画の開発をサポートします。
- ~ 顧客と患者に価値を提供
- ~ クロスファンクショナルチームとコンプライアンスを遵守して協力し、満たされていない顧客や患者のニーズに対応するソリューションを設計および実装します
- ~ 顧客や同僚に透明性と敬意を持って接し、明確な意図を持って誠実に行動します。倫理的なジレンマに直面したときは、正しいことをし、物事が正しくないと思われるときは声を上げてください。ノバルティスの倫理綱領と価値観と行動規範に従って生きる。

Key Performance Indicators

営業担当者は、お客様とのやり取りと販売実績の主要な推進力です。彼らは当社のカスタマーエクスペリエンスアプローチの顔であり、顧客と患者に価値を提供する深い関係を構築し、コンプライアンスと倫理的な方法で売上の成長を促進します。

Work Experience

~ エヌエー

Skills

- ~ 販売スキル
- ~ カスタマーインサイト
- ~ コミュニケーションスキル
- ~ 影響力のあるスキル
- ~ コンフリクトマネジメント
- ~ ネゴシエーションスキル
- ~ 技術スキル
- ~ アカウント管理
- ~ 部門横断的なコーディネーション
- ~ ヘルスケア分野
- ~ コマーシャル・エクセレンス
- ~ 倫理
- ~ コンプライアンス

Language

英語

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

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

Job ID
REQ-10081469

(高级) 医药代表 / (资深) 产品专员

[Apply to Job](#)

Job ID
REQ-10081469

(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-10081469-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-ja-jp>

List of links present in page

1. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10081469-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-de-de>
2. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10081469-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan>
3. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10081469-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-es-es>
4. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10081469-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-fr-fr>
5. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10081469-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-it-it>
6. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10081469-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-tr-tr>
7. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10081469-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-zh-cn>
8. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10081469-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-ru-ru>
9. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10081469-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-sl-si>
10. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10081469-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
13. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10081469
14. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10081469