

(高级) 医药代表 / (资深) 产品专员

Job ID

REQ-10085697

авг 14, 2026

Китай

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

Сводка

Il rappresentante di vendita è uno dei principali motori delle nostre interazioni con i clienti e delle prestazioni di vendita. Sono il volto del nostro approccio alla customer experience e costruiscono relazioni profonde che offrono valore ai clienti e ai pazienti al fine di guidare la crescita delle vendite in modo conforme ed etico.

About the Role

Major Accountabilities

- ~ Promuovi una crescita competitiva delle vendite
- ~ Personalizza e orchestra i percorsi di coinvolgimento dei clienti per gli operatori sanitari target riflettendo le preferenze dei clienti, sfruttando i contenuti disponibili e più canali di coinvolgimento
- ~ Costruire il coinvolgimento lavorando in partnership con gli operatori sanitari per sviluppare una collaborazione duratura nel tempo per Novartis
- ~ Offri esperienze memorabili e incentrate sul cliente al di là della differenziazione clinica, ascoltando le sue esigenze e comprendendo il suo ambiente sanitario
- ~ Sfrutta le fonti di dati disponibili per creare, assegnare dinamicamente le priorità e modificare i piani di interazione con il territorio, l'account e i clienti pertinenti
- ~ Condividi le informazioni sui clienti con gli stakeholder interni rilevanti su base continuativa per supportare lo sviluppo di contenuti, campagne e piani di interazione relativi ai prodotti e alle indicazioni
- ~ Offri valore a clienti e pazienti
- ~ Collabora in modo conforme con i team interfunzionali per progettare e implementare soluzioni che rispondano alle esigenze insoddisfatte di clienti e pazienti
- ~ Agisci con integrità e onestà trattando clienti e colleghi in modo trasparente e rispettoso con un chiaro intento. Quando affronti dilemmi etici, fai la cosa giusta e parla quando le cose non sembrano giuste. Vivere secondo il Codice Etico e i Valori e i Comportamenti di Novartis.

Key Performance Indicators

Il rappresentante di vendita è uno dei principali motori delle nostre interazioni con i clienti e delle prestazioni di vendita. Sono il volto del nostro approccio alla customer experience e costruiscono relazioni profonde che offrono valore ai clienti e ai pazienti al fine di guidare la crescita delle vendite in modo conforme ed etico.

Work Experience

~NA

Skills

- ~Abilità di vendita
- ~Approfondimenti sui clienti
- ~Abilità comunicative
- ~Influenzare le competenze
- ~Gestione dei conflitti
- ~Capacità di negoziazione
- ~Competenze tecniche
- ~Gestione dell'account
- ~Coordinamento interfunzionale
- ~Settore Sanitario
- ~Eccellenza Commerciale
- ~Etica
- ~Conformità

Language

Inglese

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

Job ID
REQ-10085697

(高级) 医药代表 / (资深) 产品专员

[Apply to Job](#)
Job ID
REQ-10085697

(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-10085697-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-it-it>

List of links present in page

1. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10085697-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-de-de>
2. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10085697-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-sl-si>
3. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10085697-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan>
4. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10085697-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-es-es>
5. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10085697-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-fr-fr>
6. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10085697-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-ja-jp>
7. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10085697-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-nl-nl>
8. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10085697-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-ru-ru>
9. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10085697-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-tr-tr>
10. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10085697-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-zh-cn>
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-10085697
14. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10085697