NOVARTIS

(高级）医药代表 /（资深）产品专员

Job ID
REQ-10088050
Окт. 08, 2026
Китай
Disponibile in: Italiano | Русский | Deutsch | English | Español | Français | 日本語 | Nederlands | Slovenščina | 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
Marketing
Место
Китай

Сайт
Linfen (Shanxi Province)
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-10088050

(高级）医药代表 /（资深）产品专员

Apply to Job

Job ID
REQ-10088050

(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-10088050-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-it-it*

List of links present in page

1. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10088050-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-ru-ru
2. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10088050-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-de-de
3. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10088050-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan
4. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10088050-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-es-es
5. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10088050-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-fr-fr
6. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10088050-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-ja-jp
7. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10088050-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-nl-nl
8. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10088050-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-sl-si
9. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10088050-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-tr-tr
10. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10088050-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-10088050
14. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10088050