NOVARTIS

(高级）医药代表 /（资深）产品专员

Job ID
REQ-10088050
Окт. 08, 2026
Китай
Disponible en: Español | Русский | Deutsch | English | Français | Italiano | 日本語 | Nederlands | Slovenščina | Türk | 中文

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

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
Regular (Ventas)
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-es-es*

List of links present in page

1. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10088050-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-ru-ru
2. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10088050-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-de-de
3. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10088050-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan
4. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10088050-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-fr-fr
5. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10088050-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-it-it
6. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10088050-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-ja-jp
7. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10088050-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-nl-nl
8. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10088050-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-sl-si
9. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10088050-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-tr-tr
10. https://novartis.ru/index%2ephp/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