NOVARTIS

(高级）医药代表 /（资深）产品专员

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

Сводка

Le représentant commercial est l'un des principaux moteurs de nos interactions avec les clients et de nos performances commerciales. Ils sont le visage de notre approche de l'expérience client et établissent des relations profondes qui apportent de la valeur aux clients et aux patients afin de stimuler la croissance des ventes de manière conforme et éthique.

About the Role

Major Accountabilities

~ Stimuler la croissance des ventes concurrentielles
~ Personnalisez et orchestrez les parcours d'engagement client pour les professionnels de la santé cibles en reflétant les préférences des clients, en tirant parti du contenu disponible et de multiples canaux d'engagement
~ Renforcer l'engagement en travaillant en partenariat avec les professionnels de la santé afin de développer une collaboration durable au fil du temps pour Novartis
~ Offrez des expériences mémorables et centrées sur le client, au-delà de la différenciation clinique, en écoutant leurs besoins et en comprenant leur environnement de soins de santé.
~ Exploitez les sources de données disponibles pour créer, hiérarchiser et ajuster dynamiquement les plans d'interaction pertinents avec les territoires, les comptes et les clients.
~ Partager en permanence les informations sur les clients avec les parties prenantes internes concernées afin de soutenir le développement de contenus, de campagnes et de plans d'interaction liés aux produits et aux indications.
~ Offrir de la valeur aux clients et aux patients
~ Collaborer en toute conformité avec les équipes interfonctionnelles pour concevoir et mettre en œuvre des solutions qui répondent aux besoins non satisfaits des clients et des patients.
~ Agir avec intégrité et honnêteté en traitant les clients et les collègues de manière transparente et respectueuse avec une intention claire. Lorsque vous êtes confronté à des dilemmes éthiques, faites ce qui s'impose et exprimez-vous lorsque les choses ne semblent pas justes. Respectez le Code d'éthique et les valeurs et comportements de Novartis.

Key Performance Indicators

Le représentant commercial est l'un des principaux moteurs de nos interactions avec les clients et de nos performances commerciales. Ils sont le visage de notre approche de l'expérience client et établissent des relations profondes qui apportent de la valeur aux clients et aux patients afin de stimuler la croissance des ventes de manière conforme et éthique.

Work Experience

~NA

Skills

~Compétences de vente
~Informations sur les clients
~Compétences en communication
~Compétences d'influence
~Gestion des conflits
~Compétences en négociation
~Compétences techniques
~Gestion de compte
~Coordination interfonctionnelle
~Secteur de la santé
~Excellence commerciale
~Éthique
~Conformité

Language

Anglais

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
CDI (Ventes)
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-fr-fr*

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-es-es
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