NOVARTIS

# (高级）医药代表/（资深）产品专员

Job ID
REQ-10092457
Ноя. 10, 2026
Китай
Disponibile in: Italiano | Deutsch | English | Español | Français | 日本語 | Nederlands | Русский | 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
Sales
Место
Китай

Сайт
Yantai (Shandong 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-10092457

**(高级）医药代表/（资深）产品专员**

Apply to Job

Job ID
REQ-10092457

**(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-10092457-gaojiyiyaodaibiaozishenchanpinzhuanyuan-it-it*

**List of links present in page**

1. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10092457-gaojiyiyaodaibiaozishenchanpinzhuanyuan-de-de
2. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10092457-gaojiyiyaodaibiaozishenchanpinzhuanyuan
3. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10092457-gaojiyiyaodaibiaozishenchanpinzhuanyuan-es-es
4. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10092457-gaojiyiyaodaibiaozishenchanpinzhuanyuan-fr-fr
5. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10092457-gaojiyiyaodaibiaozishenchanpinzhuanyuan-ja-jp
6. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10092457-gaojiyiyaodaibiaozishenchanpinzhuanyuan-nl-nl
7. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10092457-gaojiyiyaodaibiaozishenchanpinzhuanyuan-ru-ru
8. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10092457-gaojiyiyaodaibiaozishenchanpinzhuanyuan-sl-si
9. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10092457-gaojiyiyaodaibiaozishenchanpinzhuanyuan-tr-tr
10. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10092457-gaojiyiyaodaibiaozishenchanpinzhuanyuan-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-10092457
14. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10092457