NOVARTIS

(高级）医药代表/（资深）产品专员

Job ID
REQ-10092457
Ноя. 10, 2026
Китай
Доступно в: Русский | Deutsch | English | Español | Français | Italiano | 日本語 | Nederlands | Slovenščina | Türk | 中文

Сводка

Торговый представитель является ведущей движущей силой нашего взаимодействия с клиентами и эффективности продаж. Они являются лицом нашего подхода к обслуживанию клиентов и строят глубокие отношения, которые приносят пользу клиентам и пациентам, чтобы стимулировать рост продаж в соответствии с требованиями и этичным образом.

About the Role

Major Accountabilities

~ Стимулирование конкурентного роста продаж
~ Персонализируйте и организуйте взаимодействие с клиентами для целевых медицинских работников, отражая предпочтения клиентов, используя доступный контент и несколько каналов взаимодействия
~ Укрепляйте взаимодействие, работая в партнерстве с медицинскими работниками, чтобы со временем наладить устойчивое сотрудничество с компанией «Новартис»
~ Обеспечьте запоминающийся, ориентированный на клиента опыт, выходящий за рамки клинической дифференциации, прислушиваясь к его потребностям и понимая его медицинскую среду.
~ Используйте доступные источники данных для создания, динамической расстановки приоритетов и корректировки соответствующих планов взаимодействия с клиентами и территорией, учетной записью и клиентами
~ Делитесь информацией о клиентах с соответствующими внутренними заинтересованными сторонами на постоянной основе для поддержки разработки контента, кампаний и планов взаимодействия, связанных с продуктами и индикаторами.
~ Приносите пользу клиентам и пациентам
~ Обеспечьте совместную работу с кросс-функциональными командами для разработки и внедрения решений, которые удовлетворяют неудовлетворенные потребности клиентов и пациентов
~ Действуйте честно и добросовестно, обращаясь с клиентами и коллегами прозрачно и уважительно с четкими намерениями. Сталкиваясь с этическими дилеммами, поступайте правильно и говорите, когда что-то кажется неправильным. Живите в соответствии с Кодексом этики, ценностей и поведения Novartis.

Key Performance Indicators

Торговый представитель является ведущей движущей силой нашего взаимодействия с клиентами и эффективности продаж. Они являются лицом нашего подхода к обслуживанию клиентов и строят глубокие отношения, которые приносят пользу клиентам и пациентам, чтобы стимулировать рост продаж в соответствии с требованиями и этичным образом.

Work Experience

~NA

Skills

~Навыки продаж
~Информация о клиентах
~Коммуникативные навыки
~Навыки влияния
~Управление конфликтами
~Навыки ведения переговоров
~Технические навыки
~Управление счетом
~Межфункциональная координация
~Сектор здравоохранения
~Коммерческое совершенство
~Этика
~Согласие

Language

Английский

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
Regular (Sales)
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-ru-ru*

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-it-it
6. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10092457-gaojiyiyaodaibiaozishenchanpinzhuanyuan-ja-jp
7. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10092457-gaojiyiyaodaibiaozishenchanpinzhuanyuan-nl-nl
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