NOVARTIS

(高级）医药代表/（资深）产品专员

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

Сводка

Prodajni zastopnik je vodilno gonilo naših interakcij s strankami in prodajne uspešnosti. So obraz našega pristopa k izkušnji strank in gradijo globoke odnose, ki prinašajo vrednost za stranke in paciente, da bi spodbudili rast prodaje na skladen in etičen način.

About the Role

Major Accountabilities

~ Spodbujanje konkurenčne rasti prodaje
~ Prilagodite in organizirajte dejavnosti sodelovanja s strankami za ciljne zdravstvene delavce tako, da odražate želje strank, izkoristite razpoložljivo vsebino in več kanalov za interakcijo.
~ Gradite sodelovanje s partnerstvom z zdravstvenimi delavci za razvoj trajnega sodelovanja za Novartis skozi čas
~ Zagotovite nepozabne izkušnje, osredotočene na stranke, ki presegajo klinično diferenciacijo, tako da prisluhnete njihovim potrebam in razumete njihovo zdravstveno okolje
~ Izkoristite razpoložljive vire podatkov za ustvarjanje, dinamično določanje prioritet in prilagajanje ustreznih načrtov za ozemlje, račun in interakcijo s strankami
~ stalno deljenje vpogledov strank z ustreznimi notranjimi zainteresiranimi stranmi, da se podpre razvoj vsebine, kampanj in načrtov interakcije, povezanih z izdelki in indikacijami;
~ Zagotavljanje vrednosti strankam in bolnikom
~ Sodelujte skladno z medfunkcionalnimi skupinami pri oblikovanju in uvajanju rešitev, ki obravnavajo neizpolnjene potrebe strank in bolnikov
~ Delujte pošteno in pošteno, tako da stranke in sodelavce obravnavate pregledno in spoštljivo z jasnimi nameni. Ko se soočate z etičnimi dilemami, naredite pravo stvar in spregovorite, ko se stvari ne zdijo pravilne. Živite po Novartisovem etičnem kodeksu, vrednotah in vedenju.

Key Performance Indicators

Prodajni zastopnik je vodilno gonilo naših interakcij s strankami in prodajne uspešnosti. So obraz našega pristopa k izkušnji strank in gradijo globoke odnose, ki prinašajo vrednost za stranke in paciente, da bi spodbudili rast prodaje na skladen in etičen način.

Work Experience

~NA

Skills

~Prodajne veščine
~Vpogledi v stranke
~Komunikacijske spretnosti
~Vplivanje na spretnosti
~Obvladovanje konfliktov
~Pogajalske spretnosti
~Tehnična znanja in spretnosti
~Upravljanje računa
~Medfunkcionalno usklajevanje
~Zdravstveni sektor
~Komercialna odličnost
~Etika
~Skladnost

Language

Angleščina

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
Redni sodelavec (prodaja)
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-sl-si*

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-ru-ru
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