NOVARTIS

(高级）医药代表/（资深）产品专员

Job ID
REQ-10092463
Ноя. 11, 2026
Китай
Verfügbar in: Deutsch | English | Español | Français | Italiano | 日本語 | Nederlands | Русский | Slovenščina | Türk | 中文

Сводка

Der Vertriebsmitarbeiter ist ein führender Treiber unserer Kundeninteraktionen und unserer Vertriebsleistung. Sie sind das Gesicht unseres Customer-Experience-Ansatzes und bauen tiefe Beziehungen auf, die Kunden und Patienten einen Mehrwert bieten, um das Umsatzwachstum auf konforme und ethische Weise voranzutreiben.

About the Role

Major Accountabilities

~ Steigern Sie Ihr wettbewerbsfähiges Umsatzwachstum
~ Personalisieren und orchestrieren Sie Customer Engagement Journeys für HCPs, indem Sie Kundenpräferenzen widerspiegeln, verfügbare Inhalte und mehrere Interaktionskanäle nutzen
~ Bauen Sie Engagement auf, indem Sie mit HCPs zusammenarbeiten, um im Laufe der Zeit eine nachhaltige Zusammenarbeit für Novartis zu entwickeln
~ Bieten Sie einprägsame, kundenorientierte Erlebnisse, die über die klinische Differenzierung hinausgehen, indem Sie auf ihre Bedürfnisse eingehen und ihre Gesundheitsumgebung verstehen
~ Nutzen Sie verfügbare Datenquellen, um relevante Gebiets-, Konto- und Kundeninteraktionspläne zu erstellen, dynamisch zu priorisieren und anzupassen
~ Teilen Sie Kundeneinblicke kontinuierlich mit relevanten internen Stakeholdern, um die Entwicklung von produkt- und indikationsbezogenen Inhalten, Kampagnen und Interaktionsplänen zu unterstützen
~ Bieten Sie Kunden und Patienten einen Mehrwert
~ Compliance-konforme Zusammenarbeit mit funktionsübergreifenden Teams, um Lösungen zu entwerfen und zu implementieren, die unerfüllte Kunden- und Patientenbedürfnisse erfüllen
~ Handeln Sie mit Integrität und Ehrlichkeit, indem Sie Kunden und Kollegen transparent und respektvoll mit klaren Absichten behandeln. Wenn Sie mit ethischen Dilemmata konfrontiert sind, tun Sie das Richtige und sprechen Sie es an, wenn die Dinge nicht richtig zu sein scheinen. Halten Sie sich an den Ethik-, Werte- und Verhaltenskodex von Novartis.

Key Performance Indicators

Der Vertriebsmitarbeiter ist ein führender Treiber unserer Kundeninteraktionen und unserer Vertriebsleistung. Sie sind das Gesicht unseres Customer-Experience-Ansatzes und bauen tiefe Beziehungen auf, die Kunden und Patienten einen Mehrwert bieten, um das Umsatzwachstum auf konforme und ethische Weise voranzutreiben.

Work Experience

~NA

Skills

~Verkaufsfähigkeiten
~Kunden-Insights
~Kommunikationsfähigkeit
~Beeinflussung von Fähigkeiten
~Konfliktmanagement
~Verhandlungsgeschick
~Technische Fähigkeiten
~Kontoführung
~Funktionsübergreifende Koordination
~Gesundheitswesen
~Kommerzielle Exzellenz
~Ethik
~Beachtung

Language

Englisch

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
Jinan (Shandong Province)
Company / Legal Entity
CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd
Functional Area
Продажи
Job Type
Full time
Employment Type
Regulär (Außendienst)
Shift Work
No

Job ID
REQ-10092463

(高级）医药代表/（资深）产品专员

Apply to Job

Job ID
REQ-10092463

(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-10092463-gaojiyiyaodaibiaozishenchanpinzhuanyuan-de-de*

List of links present in page

1. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10092463-gaojiyiyaodaibiaozishenchanpinzhuanyuan
2. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10092463-gaojiyiyaodaibiaozishenchanpinzhuanyuan-es-es
3. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10092463-gaojiyiyaodaibiaozishenchanpinzhuanyuan-fr-fr
4. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10092463-gaojiyiyaodaibiaozishenchanpinzhuanyuan-it-it
5. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10092463-gaojiyiyaodaibiaozishenchanpinzhuanyuan-ja-jp
6. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10092463-gaojiyiyaodaibiaozishenchanpinzhuanyuan-nl-nl
7. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10092463-gaojiyiyaodaibiaozishenchanpinzhuanyuan-ru-ru
8. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10092463-gaojiyiyaodaibiaozishenchanpinzhuanyuan-sl-si
9. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10092463-gaojiyiyaodaibiaozishenchanpinzhuanyuan-tr-tr
10. https://novartis.ru/index%2ephp/careers/career-search/job/details/req-10092463-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-10092463
14. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10092463