

(Senior) Sales Executive, Hematology

Job ID
REQ-10071400
май 13, 2026
Гонконг

Сводка

Салс репрезентатив е нашият клиентски интеракцион и салс резултатите главно движител. Те са нашият клиентски опит методи представител, и създават дълбоки връзки, за клиентите и пациентите да създават стойност, по съобразен и съобразен с етиката начин да движат салс растеж.

About the Role

Major Accountabilities

- ~ Движи конкурентен салс растеж
- ~ Чрез отразяване на клиентски предпочитания, използване на налични ресурси и множество интеракционни канали, за да се постигне персонализиран и структуриран клиентски интеракционен път
- ~ Чрез партньорство с HCP, за да се установи дълготрайно сътрудничество
- ~ Чрез слушане на клиентските потребности и разбиране на техните медицински околности, за да се предостави незабвемо, клиентско ориентирано опит, надхвърлящо клинични различия
- ~ Използване на налични данни за създаване, динамично приоритизиране и настройване на региони, клиентски и клиентски интеракционни планове
- ~ Поддържане на вътрешни заинтересовани страни за споделяне на клиентски инсайти, за поддръжка на продукти и съответстващи съдържания, активности и интеракционни планове
- ~ Създаване на стойност за клиентите и пациентите
- ~ Сътрудничество с кросс-функционални екипи, за да се проектират и внедрят решения, за да се решат недовършените клиентски и пациентски потребности
- ~ С пряк и честен подход, по прозрачен и уважителен начин да се работи с клиентите и колегите, с ясни намерения. Когато се срещат етични дилеми, правят правилните неща, когато нещата изглеждат неясни, да се каже гласно. Съблюдаване на етиката, стойностите и поведението.

Key Performance Indicators

Салс репрезентатив е нашият клиентски интеракцион и салс резултатите главно движител. Те са нашият клиентски опит методи представител, и създават дълбоки връзки, за клиентите и пациентите да създават стойност, по съобразен и съобразен с етиката начин да движат салс растеж.

Work Experience

~NA

Skills

- ~ Салс умения
- ~ Клиентски инсайти
- ~ Коммуникационни умения
- ~ Въздействие умения
- ~ Конфликтно управление
- ~ Преговорни умения
- ~ Технически умения
- ~ Управление на сметки
- ~ Кросс-функционално сътрудничество
- ~ Медицински околности
- ~ Бизнес изключителност
- ~ Етиката
- ~ Съобразен

Language

Английски

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
Гонконг
Сайт
Hong Kong
Company / Legal Entity

HK02 (FCRS = HK002) Novartis Pharma

Functional Area

Продажи

Job Type

Full time

Employment Type

正式 (销售)

Shift Work

No

Job ID

REQ-10071400

(Senior) Sales Executive, Hematology

[Apply to Job](#)

Job ID

REQ-10071400

(Senior) Sales Executive, Hematology

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10071400-senior-sales-executive-hematology-zh-cn>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf
3. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/zh-CN/Novartis_Careers/job/Hong-Kong/Senior-Sales-Executive_REQ-10071400
4. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/zh-CN/Novartis_Careers/job/Hong-Kong/Senior-Sales-Executive_REQ-10071400