

(高級) 医药代表 / (资深) 产品专员

Job ID

REQ-10081093

Июн. 23, 2026

Китай

で利用可能: 日本語 | [Deutsch](#) | [Français](#) | [Italiano](#) | [中文](#) | [Русский](#) | [Türk](#) | [Español](#) | [English](#) | [Nederlands](#) | [Slovenščina](#)

Сводка

営業担当者は、お客様とのやり取りと販売実績の主要な推進力です。彼らは当社のカスタマーエクスペリエンスアプローチの顔であり、顧客と患者に価値を提供する深い関係を構築し、コンプライアンスと倫理的な方法で売上の成長を促進します。

About the Role

Major Accountabilities

~ 競争力のある売上成長を促進

~ 顧客の好みを反映し、利用可能なコンテンツと複数のエンゲージメントチャネルを活用することで、ターゲットとなる医療従事者の顧客エンゲージメントジャーニーをパーソナライズおよび調整します

~ 医療従事者と協力してエンゲージメントを構築し、ノバルティスの長期的な持続的なコラボレーションを発展させます

~ 顧客のニーズに耳を傾け、医療環境を理解することで、臨床上の差別化を超えた記憶に残る顧客中心の体験を提供します

~ 利用可能なデータソースを活用して、関連するテリトリー、アカウント、顧客とのやり取り計画を作成し、動的に優先順位を付け、調整します

~ 顧客インサイトを社内の関係者と継続的に共有し、製品および適応症に関連するコンテンツ、キャンペーン、インタラクション計画の開発をサポートします。

~ 顧客と患者に価値を提供

~ クロスファンクショナルチームとコンプライアンスを遵守して協力し、満たされていない顧客や患者のニーズに対応するソリューションを設計および実装します

~ 顧客や同僚に透明性と敬意を持って接し、明確な意図を持って誠実に行動します。倫理的なジレンマに直面したときは、正しいことをし、物事が正しくないと思われるときは声を上げてください。ノバルティスの倫理綱領と価値観と行動規範に従って生きる。

Key Performance Indicators

営業担当者は、お客様とのやり取りと販売実績の主要な推進力です。彼らは当社のカスタマーエクスペリエンスアプローチの顔であり、顧客と患者に価値を提供する深い関係を構築し、コンプライアンスと倫理的な方法で売上の成長を促進します。

Work Experience

~ エヌエー

Skills

~ 販売スキル

~ カスタマーインサイト

~ コミュニケーションスキル

~ 影響力のあるスキル

~ コンフリクトマネジメント

~ ネゴシエーションスキル

~ 技術スキル

~ アカウント管理

~ 部門横断的なコーディネーション

~ ヘルスケア分野

~ コマーシャル・エクセレンス

~ 倫理

~ コンプライアンス

Language

英語

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

Hefei (Anhui 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-10081093

(高级) 医药代表 / (资深) 产品专员

[Apply to Job](#)
Job ID
REQ-10081093

(高级) 医药代表 / (资深) 产品专员

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10081093-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-ja-jp>

List of links present in page

1. <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10081093-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-de-de>
2. <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10081093-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-fr-fr>
3. <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10081093-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-it-it>
4. <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10081093-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-zh-cn>
5. <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10081093-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-ru-ru>
6. <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10081093-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-tr-tr>
7. <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10081093-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-es-es>
8. <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10081093-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan>
9. <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10081093-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-nl-nl>
10. <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10081093-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-sl-si>
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-10081093
14. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10081093