

## (高级) 医药代表 / (资深) 产品专员

Job ID

REQ-10083861

июл 16, 2026

Китай

Verfügbar in: Deutsch | [Español](#) | [Français](#) | [Italiano](#) | [Русский](#) | [Türk](#) | [中文](#) | [English](#) | [日本語](#) | [Nederlands](#) | [Slovenščina](#)

### 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 \(PDF 30 MB\)](#)

International  
Business Unit  
Sales  
Место  
Китай  
Сайт  
Beijing (Beijing)  
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-10083861

(高级) 医药代表 / (资深) 产品专员

[Apply to Job](#)  
Job ID  
REQ-10083861

(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-10083861-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-de-de>

List of links present in page

1. <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10083861-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-es-es>
2. <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10083861-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-fr-fr>
3. <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10083861-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-it-it>
4. <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10083861-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-ru-ru>
5. <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10083861-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-tr-tr>
6. <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10083861-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-zh-cn>
7. <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10083861-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan>
8. <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10083861-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-ja-jp>
9. <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10083861-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-nl-nl>
10. <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10083861-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](https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf)
13. [https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job\\_number=REQ-10083861](https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10083861)
14. [https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job\\_number=REQ-10083861](https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10083861)