

## (高级) 医药代表 / (资深) 产品专员

Job ID

REQ-10078442

May 28, 2026

LOC\_CN

### About the Role

#### Major Accountabilities

- ~ Impulse el crecimiento competitivo de las ventas
- ~ Personalice y organice los recorridos de interacción con el cliente para los profesionales de la salud objetivo reflejando las preferencias de los clientes, aprovechando el contenido disponible y los múltiples canales de interacción
- ~ Fomentar el compromiso trabajando en colaboración con los profesionales sanitarios para desarrollar una colaboración sostenida a lo largo del tiempo para Novartis
- ~ Ofrezca experiencias memorables y centradas en el cliente más allá de la diferenciación clínica escuchando sus necesidades y comprendiendo su entorno sanitario
- ~ Aproveche las fuentes de datos disponibles para crear, priorizar dinámicamente y ajustar planes relevantes de interacción con el territorio, la cuenta y el cliente
- ~ Compartir la información de los clientes con las partes interesadas internas pertinentes de forma continua para apoyar el desarrollo de contenido, campañas y planes de interacción relacionados con el producto y la indicación.
- ~ Entregue valor a clientes y pacientes
- ~ Colabore de manera compatible con equipos multifuncionales para diseñar e implementar soluciones que aborden las necesidades insatisfechas de los clientes y pacientes.
- ~ Actuar con integridad y honestidad tratando a los clientes y colegas de manera transparente y respetuosa con una intención clara. Cuando te enfrentes a dilemas éticos, haz lo correcto y habla cuando las cosas no parezcan correctas. Vivir según el Código de Ética y Valores y Comportamientos de Novartis.

#### Key Performance Indicators

El representante de ventas es uno de los principales impulsores de nuestras interacciones con los clientes y del rendimiento de las ventas. Son la cara de nuestro enfoque de experiencia del cliente y construyen relaciones profundas que brindan valor a los clientes y pacientes con el fin de impulsar el crecimiento de las ventas de una manera ética y conforme.

#### Work Experience

~NA

#### Skills

- ~Habilidades de venta
- ~Información sobre los clientes
- ~Habilidades de comunicación
- ~Habilidades de influencia
- ~Gestión de conflictos
- ~Habilidades de negociación
- ~Habilidades Técnicas
- ~Gestión de cuentas
- ~Coordinación interfuncional
- ~Sector Sanitario

~Excelencia Comercial

~Ética

~Conformidad

Language

Inglés

## Role Requirements

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

Division

DIV\_IM

Business Unit

Sales

Location

LOC\_CN

Site

Wenzhou (Zhejiang Province)

Company / Legal Entity

CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd

Functional Area

FCT\_SA

Job Type

Full time

Employment Type

Regular (Ventas)

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

Job ID

REQ-10078442

**(高级) 医药代表 / (资深) 产品专员**

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://jobapi.novartis.com/req-10078442-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-es-es>

### List of links present in page

1. <https://jobapi.novartis.com/req-10078442-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-es-es>
2. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
3. [https://www.novartis.com/sites/novartis\\_com/files/novartis-life-handbook.pdf](https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf)
4. <https://www.moseeker.com>
5. <https://www.moseeker.com>