

# (Senior) Sales Executive, Hematology

Job ID

REQ-10071400

May 13, 2026

LOC\_HK

## About the Role

### Major Accountabilities

- ~ Стимулирование конкурентного роста продаж
- ~ Персонализируйте и организуйте взаимодействие с клиентами для целевых медицинских работников, отражая предпочтения клиентов, используя доступный контент и несколько каналов взаимодействия
- ~ Укрепляйте взаимодействие, работая в партнерстве с медицинскими работниками, чтобы со временем наладить устойчивое сотрудничество с компанией «Новартис»
- ~ Обеспечьте запоминающийся, ориентированный на клиента опыт, выходящий за рамки клинической дифференциации, прислушиваясь к его потребностям и понимая его медицинскую среду.
- ~ Используйте доступные источники данных для создания, динамической расстановки приоритетов и корректировки соответствующих планов взаимодействия с клиентами и территорией, учетной записью и клиентами
- ~ Делитесь информацией о клиентах с соответствующими внутренними заинтересованными сторонами на постоянной основе для поддержки разработки контента, кампаний и планов взаимодействия, связанных с продуктами и индикаторами.
- ~ Приносите пользу клиентам и пациентам
- ~ Обеспечьте совместную работу с кросс-функциональными командами для разработки и внедрения решений, которые удовлетворяют неудовлетворенные потребности клиентов и пациентов
- ~ Действуйте честно и добросовестно, обращаясь с клиентами и коллегами прозрачно и уважительно с четкими намерениями. Сталкиваясь с этическими дилеммами, поступайте правильно и говорите, когда что-то кажется неправильным. Живите в соответствии с Кодексом этики, ценностей и поведения Novartis.

### Key Performance Indicators

Торговый представитель является ведущей движущей силой нашего взаимодействия с клиентами и эффективности продаж. Они являются лицом нашего подхода к обслуживанию клиентов и строят глубокие отношения, которые приносят пользу клиентам и пациентам, чтобы стимулировать рост продаж в соответствии с требованиями и этическим образом.

### Work Experience

~NA

### Skills

- ~Навыки продаж
- ~Информация о клиентах
- ~Коммуникативные навыки
- ~Навыки влияния
- ~Управление конфликтами
- ~Навыки ведения переговоров
- ~Технические навыки
- ~Управление счетом

~Межфункциональная координация  
~Сектор здравоохранения  
~Коммерческое совершенство  
~Этика  
~Согласие

Language

Английский

## Role Requirements

Division

DIV\_IM

Business Unit

Sales

Location

LOC\_HK

Site

Hong Kong

Company / Legal Entity

HK02 (FCRS = HK002) Novartis Pharma

Functional Area

FCT\_SA

Job Type

Full time

Employment Type

Regular (Sales)

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

Job ID

REQ-10071400

## (Senior) Sales Executive, Hematology

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://jobapi.novartis.com/req-10071400-senior-sales-executive-hematology-ru-ru>

### List of links present in page

1. <https://jobapi.novartis.com/req-10071400-senior-sales-executive-hematology-ru-ru>
2. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis\\_Careers/job/Hong-Kong/Senior-Sales-Executive\\_REQ-10071400](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis_Careers/job/Hong-Kong/Senior-Sales-Executive_REQ-10071400)
3. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis\\_Careers/job/Hong-Kong/Senior-Sales-Executive\\_REQ-10071400](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis_Careers/job/Hong-Kong/Senior-Sales-Executive_REQ-10071400)