

Sales Representative

Job ID

REQ-10087544

Sep 18, 2026

LOC_CL

About the Role

Major Accountabilities

- ~ 推动有竞争力的销售增长
- ~ 通过数据分析识别影响处方决策的高潜力客户（HCP 和利益相关者）并确定其优先级
- ~ 通过巧妙地协调积极的客户体验来推动销售业绩
- ~ 参与并建立关系。
- ~ 参与基于价值的对话（面对面和虚拟），以了解关键的客户挑战、决策驱动因素、痛点和机遇
- ~ 通过反映客户偏好、利用可用内容和多个互动渠道，为目标 HCP 个性化和编排客户互动旅程
- ~ 通过与 HCP 合作，为诺华建立长期的持续合作关系
- ~ 通过倾听客户的需求并了解他们的医疗保健环境，提供令人难忘的、以客户为中心的体验，超越临床差异化
- ~ 与意见领袖和顶级医疗影响者（在地区层面）建立有效的工作关系，并挑战当前的行为，以改善患者旅程（正确的患者，正确的时间）
- ~ 培养对客户的深刻洞察和理解
- ~ 收集有关客户业务的见解，以发现对他们来说重要的内容
- ~ 跟进客户反馈，并将响应转化为创造额外价值并超出预期的行动
- ~ 利用可用的数据源来创建、动态优先排序和调整相关的区域、客户和客户交互计划
- ~ 持续与相关内部利益相关者分享客户见解，以支持与产品和适应症相关的内容、活动和互动计划的开发
- ~ 为客户和患者创造价值
- ~ 与跨职能团队合作，设计和实施解决方案，解决未满足的客户和患者需求
- ~ 作为客户值得信赖的合作伙伴，帮助他们经营业务;倾听学习;努力以合规和合乎道德的方式加深关系;定位自己以创建增值解决方案。
- ~ 以正直和诚实的态度行事，以透明和尊重的方式对待客户和同事，并有明确的意图。当面临道德困境时，做正确的事，当事情看起来不对劲时，就大声说出来。遵守诺华道德、价值观和行为准则。

Key Performance Indicators

- ~根据 IMI 现场参与绩效管理委员会成果的指导，在地方一级进行填充。

Work Experience

~NA

Skills

- ~销售技巧
- ~客户洞察
- ~沟通技巧
- ~影响技能
- ~冲突管理
- ~谈判技巧
- ~技术技能
- ~账户管理

~跨职能协调
~医疗保健行业
~商业卓越
~伦理学
~合规

Language

英语

Role Requirements

Division

DIV_IM

Business Unit

Marketing

Location

LOC_CL

Site

Santiago

Company / Legal Entity

CL01 (FCRS = CL001) Novartis Chile S.A.

Functional Area

FCT_SA

Job Type

Full time

Employment Type

正式（销售）

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

Job ID

REQ-10087544

Sales Representative

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://jobapi.novartis.com/req-10087544-sales-representative-zh-cn>

List of links present in page

1. <https://jobapi.novartis.com/req-10087544-sales-representative-zh-cn>
2. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/zh-CN/Novartis_Careers/job/Santiago/Sales-Representative_REQ-10087544-1
3. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/zh-CN/Novartis_Careers/job/Santiago/Sales-Representative_REQ-10087544-1