NOVARTIS

(高级）医药代表 /（资深）产品专员

Job ID
REQ-10083861
Sep 04, 2026
LOC_CN

About the Role

Major Accountabilities

~ Promuovi una crescita competitiva delle vendite
~ Personalizza e orchestra i percorsi di coinvolgimento dei clienti per gli operatori sanitari target riflettendo le preferenze dei clienti, sfruttando i contenuti disponibili e più canali di coinvolgimento
~ Costruire il coinvolgimento lavorando in partnership con gli operatori sanitari per sviluppare una collaborazione duratura nel tempo per Novartis
~ Offri esperienze memorabili e incentrate sul cliente al di là della differenziazione clinica, ascoltando le sue esigenze e comprendendo il suo ambiente sanitario
~ Sfrutta le fonti di dati disponibili per creare, assegnare dinamicamente le priorità e modificare i piani di interazione con il territorio, l'account e i clienti pertinenti
~ Condividi le informazioni sui clienti con gli stakeholder interni rilevanti su base continuativa per supportare lo sviluppo di contenuti, campagne e piani di interazione relativi ai prodotti e alle indicazioni
~ Offri valore a clienti e pazienti
~ Collabora in modo conforme con i team interfunzionali per progettare e implementare soluzioni che rispondano alle esigenze insoddisfatte di clienti e pazienti
~ Agisci con integrità e onestà trattando clienti e colleghi in modo trasparente e rispettoso con un chiaro intento. Quando affronti dilemmi etici, fai la cosa giusta e parla quando le cose non sembrano giuste. Vivere secondo il Codice Etico e i Valori e i Comportamenti di Novartis.

Key Performance Indicators

Il rappresentante di vendita è uno dei principali motori delle nostre interazioni con i clienti e delle prestazioni di vendita. Sono il volto del nostro approccio alla customer experience e costruiscono relazioni profonde che offrono valore ai clienti e ai pazienti al fine di guidare la crescita delle vendite in modo conforme ed etico.

Work Experience

~NA

Skills

~Abilità di vendita
~Approfondimenti sui clienti
~Abilità comunicative
~Influenzare le competenze
~Gestione dei conflitti
~Capacità di negoziazione
~Competenze tecniche
~Gestione dell'account
~Coordinamento interfunzionale
~Settore Sanitario

~Eccellenza Commerciale
~Etica
~Conformità

Language

Inglese

Role Requirements

Division
DIV_IM
Business Unit
Sales
Location
LOC_CN
Site
Beijing (Beijing)
Company / Legal Entity
CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd
Functional Area
FCT_SA
Job Type
Full time
Employment Type
Regolare (vendite)
Shift Work
No
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://jobapi.novartis.com/req-10083861-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-it-it*

List of links present in page

1. https://jobapi.novartis.com/req-10083861-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-it-it
2. https://www.moseeker.com
3. https://www.moseeker.com