NOVARTIS

Senior TA Rep Hema

Job ID
REQ-10087447
Sep 06, 2026
LOC_JO

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
General Management
Location
LOC_JO
Site
Jordan
Company / Legal Entity
JOP0 (FCRS = CH024) NPHS RO Jordan
Functional Area
FCT_SA
Job Type
Full time
Employment Type
正式 (销售)
Shift Work
No
Apply to Job

Job ID
REQ-10087447

Senior TA Rep Hema

Apply to Job

Source URL: *https://jobapi.novartis.com/req-10087447-senior-ta-rep-hema-zh-cn*

List of links present in page

1. https://jobapi.novartis.com/req-10087447-senior-ta-rep-hema-zh-cn
2. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/zh-CN/Novartis_Careers/job/Jordan/Senior-TA-Rep-Hema_REQ-10087447
3. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/zh-CN/Novartis_Careers/job/Jordan/Senior-TA-Rep-Hema_REQ-10087447