

PS

Job ID
REQ-10003844

4月 24, 2024

China

摘要

销售代表是我们客户互动和销售业绩的主要推动者。他们是我们的客户体验方法的代言人，并建立深厚的关系，为客户和患者创造价值，以合规和合乎道德的方式推动销售增长。

About the Role

Major Accountabilities

- 推动有竞争力的销售增长
- 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
- 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

-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

销售代表是我们客户互动和销售业绩的主要推动者。他们是我们的客户体验方法的代言人,并建立深厚的关系,为客户和患者创造价值,以合规和合乎道德的方式推动销售增长。

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

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>

Join our Novartis Network: Not the right Novartis role for you? Sign up to our talent community to stay connected and learn about suitable career opportunities as soon as they come up:

<https://talentnetwork.novartis.com/network>

部门
International

Business Unit
Pharmaceuticals

地点
China

站点
Beijing (Beijing)

Company / Legal Entity
CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
正式销售)

Shift Work
No

[Apply to Job](#)

无障碍及便利 设 施

诺华 承 诺 与残障人士共事并 为 他 们 提供合理的便利 设 施。如果您由于健康状况或残障 在招聘 过 程的任何 环 节 需要合理便利 设 施 或者 为 了履行 职 位的基本 职 能 请发 送 电 子 邮 件至 diversityandincl.china@novartis.com 告知您的需求和 联 系方式 , 并在 邮 件中附上您的 职 位申 请编 号。



Job ID
REQ-10003844

PS

[Apply to Job](#)

Source URL:
<https://www.novartis.com.cn/au-en/careers/career-search/job/details/req-10003844-ps-zh-cn>

List of links present in page

- <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
- <https://talentnetwork.novartis.com/network>
- https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/zh-CN/Novartis_Careers/job/Beijing-Beijing/Sales-SalesREQ-10003844
- <mailto:diversityandincl.china@novartis.com>