(高级医药代表 /资深产品专员

Job ID
REQ-10015658

11月 29, 2024

China

摘要

営業担当者は、お客様とのやり取りと販売実績の主要な推進力です。彼らは当社のカスタマーエクスペリエンスアプローチの顔であり、顧客と患者に価値を提供する深い関係を構築し、コンプライアンスと倫理的な方法で売上の成長を促進します

About the Role

Major Accountabilities

~競争力のある売上成長を促進
~データ分析を通じて、処方箋の決定に影響を与える潜在顧客(医療従事者および利害関係者)を特定し、優先順位を付ける
~肯定的な顧客体験の巧みなオーケストレーションによる販売実績の向上
~エンゲージメントと関係の構築
~価値に基づく会話(対面およびバーチャル)に参加して、顧客の重要な課題、意思決定要因、ペイン

ポイント、機会を理解する
~顧客の好みを反映し、利用可能なコンテンツと複数のエンゲージメントチャネルを活用することで、ターゲットとなる医療従事者の顧客エンゲージメントジャーニーをパーソナライズおよび調整します
~医療従事者と協力してエンゲージメントを構築し、ノバルティスの長期的な持続的なコラボレーションを発展させます
~顧客のニーズに耳を傾け、医療環境を理解することで、臨床上の差別化を超えた記憶に残る顧客中心の体験を提供します
~オピニオンリーダーやトップメディカルインフルエンサー(テリトリーレベル)と効果的な協力関係を確立し、現在の行動に異議を唱えて、ペイシェントジャーニー(適切な患者、適切なタイミング)を改善します。
~顧客に関する深い洞察と理解を深める
~顧客のビジネスに関するインサイトを収集し、顧客にとって何が重要かを明らかにする
~顧客からのフィードバックをフォローアップし、その回答を付加価値を生み出し、期待を超えるアクションにつなげる
~利用可能なデータソースを活用して、関連するテリトリー、アカウント、顧客とのやり取り計画を作成し、動的に優先順位を付け、調整します
~顧客インサイトを社内の関係者と継続的に共有し、製品および適応症に関連するコンテンツ、キャンペーン、インタラクション計画の開発をサポートします。
~顧客と患者に価値を提供
~クロスファンクショナルチームとコンプライアンスを遵守して協力し、満たされていない顧客や患者のニーズに対応するソリューションを設計および実装します
~顧客のビジネス運営を支援する目的で、顧客の信頼できるパートナーとして行動します。学ぶために耳を傾ける。コンプライアンスを遵守し、倫理的な方法で関係を深めるよう努めます。付加価値のあるソリューションを作成するために自分自身を位置づけます。
~顧客や同僚に透明性と敬意を持って接し、明確な意図を持って誠実に行動します。倫理的なジレンマに直面したときは、正しいことをし、物事が正しくないと思われるときは声を上げてください。ノバルティスの倫理綱領と価値観と行動規範に従って生きる。

Key Performance Indicators

営業担当者は、お客様とのやり取りと販売実績の主要な推進力です。彼らは当社のカスタマーエクスペリエンスアプローチの顔であり、顧客と患者に価値を提供する深い関係を構築し、コンプライアンスと倫理的な方法で売上の成長を促進します

Work Experience

エヌエー

Skills

販売スキル
カスタマーインサイト
コミュニケーションスキル
影響力のあるスキル
コンフリクトマネジメント
ネゴシエーションスキル
技術スキル
アカウント管理
部門横断的なコーディネーション

ヘルスケア分野
コマーシャル・エクセレンス
倫理
コンプライアンス

Language

英語

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

Benefits and Rewards: Read our handbook to learn about all the ways we'll help you thrive personally and professionally: https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards

部門
International

Business Unit
Innovative Medicines

地点
China

站点
Shenzhen (Guangdong Province)

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

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Regular (Sales)

Shift Work
No

Apply to Job

Job ID
REQ-10015658

(高级医药代表 /资深产品专员

Apply to Job

Source URL:
https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10015658-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-ja-jp

List of links present in page

1. https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture
2. https://talentnetwork.novartis.com/network
3. https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards
4. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10015658
5. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10015658