

# 县域主任/县域主管

Job I	D	
REQ	-100	35482

1月 06, 2025

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

#### 主要职责:

- 保证每月拜访规定数量的目标客户和组织产品学术推广会,配合公司大型学术活动
- 建立完善的客户管理体系,提高客户服务质量
- 及时、准确执行报告系统,及时汇报工作的进展,及时反馈市场信息
- 配合地区经理的协同拜访
- 完成地区经理或者大区经理指派的工作任务
- 积极参与和推进合规项目,以身作则,传递合规文化。遵守所覆盖或拜访的医疗机构颁布的与 医药代表或医药企业相关人员有关的规章制度

高级医药代表 ,产品专员及资深产品专员在上述职责的基础上要完成如下任务)

• 协助地区经理给新入职的新代表熟悉客户 市场 公司报告系统及相关政策等进行帮助和辅导

### 对多元化和包容性/平等就业机会的承诺:

诺华致力于为我们所服务的患者和社区建立一个优秀。包容的工作环境和多元化的团队。

#### 基本要求:

- 生物科学、医药卫生、化学化工相关专业,或培养方向与医药相关的其他专业如管理学或市场营销医药相关。)大专或以上学历非以上专业的专科及以上学历,必须具有两年以上 医药领域工作经验)
- 相关岗位工作经验
- 高级医药代表|产品专员| 资深产品专员要能通过公司的相关资质认证,能力和绩效符合公司对于岗位的要求,合规意识 强
- 基本的口头英语表达能力

## 为什么选择诺华:

帮助患者及家属不仅需要创新科学,还需要一支包括你我他在内的充满智慧与激情的团队,大家相互协作、支持与激励。共同实现突破,改变患者的生活。一起共创更好的未来,你准备好了吗?

薪酬与福利:您可以前往诺华官网了解我们帮助您实现个人与职业发展的举措。

#### 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,请将您的相关需求告知我们的招聘经理

# 加入我们的诺华网络:

这不是您心仪的职位?欢迎加入诺华人才社区,与我们保持联系,及时了解合适的职业机会。您也可以关注诺华招聘社交媒体账号。

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? <a href="https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture">https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture</a>

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: <a href="https://talentnetwork.novartis.com/network">https://talentnetwork.novartis.com/network</a>

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

部门 International

Business Unit Innovative Medicines

地点 China

站点 Baoshan (Yunnan Province)

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-10035482

# 县域主任/县域主管

### Source URL:

https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10035482-xianyuzhurenxianyuzhuguan-zh-cn

# 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-10035482
- 5. mailto:diversityandincl.china@novartis.com
- 6. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10035482