

(高级医药代表 /资深产品专员

Job ID

REQ-10041127

2月 18, 2025

China

摘要

Satış Temsilcisi, müdüri etkileşimlerimizin ve satış performansının önde gelen itici güçü Mükemmeliyeti deneyimi yaklaşımımızın yürüzürlere ve uyumlu ve etik bir şekilde satış büyümeye için müdürlüler ve hastalar içindedir. Saçılıyan derin ilişkiler kurarlar.

About the Role

Major Accountabilities

- Rekabetçi Satış Büyümesi Saçılıyın
- Reçete kararları nedeniyle etkileyen veri analizi yoluyla yüksek potansiyelli müdürlüler (HCP'ler ve paydaşlar) belirleyin ve önceliklendirin
- Olumlu müdüri deneyimlerinin ustaca düşünülmesi yoluyla satış performansının artırın
- İlişki kurun ve ilişki kurun
- Kritik müdüri zorlukları nedeniyle karar verme faktörlerini, sorunlu noktaları ve fırsatları anlamak için

de ere dayalı konu malara (yüz yüze ve sanal olarak) katılın

-Müteri tercihlerini yansıtarak, mevcut iç erikten ve birden fazla etkileşim kanalı üzerinden yararlanarak hedef HCP'lerin içinde teri etkileşimi yolculukları artırın ve düzenleyin

-Novartis'in zaman içinde sunduğu rürlülebilir bir iştirlik ile tirmek amacıyla HCP'lerle ortaklık kurmak için işbirliği yapın

~ İhtiyaçları nı dinleyerek ve sağlık hizmeti ortamları nı anlayarak klinik farklılaşmanın önemini ötesine unutulmaz, müteri odaklı deneyimler sunun

-Fikir liderleri ve en iyi tıbbi etkileyicilerle (bölge de zeyinde) etkili çalışmalarla ilişkileri kurun ve hasta yolculuunu iyileştirmek için mevcut davranışları meydana okuyun (doru hasta, doru zaman)

-Derin müteri çgörüler ve Anlayışını Geliştirin

-Onlar için neyin önemli olduğunu ortaya çıkarmak için müteri terinin içinde hakkınında içgörüler toplayın

-Müteri geri bildirimlerini takip edin ve yanıtalarla ekdereler yaratın ve beklenenleri aksan eylemlere dönüştürün

~ İlgili bölgelge, hesap ve müteri etkileşim planları nı oluşturmak, dinamik olarak önceliklendirmek ve ayarlamak için mevcut veri kaynakları üzerinden yararlanın

-Ürün ve endikasyonla ilgili iç eriklerin, kampanyaları nı ve etkileşim planları nı nı gelir tırılmasını desteklemek için müteri içgörülerini ilgili iç paydaşlarla sürekli olarak paylaşıın

-Müteri terilere ve Hastalara Derekatın

-Karşılama ve müteri ve hasta ihtiyaçları nı karşılayan çözümler tasarlamak ve uygulamak için levler arasında ekiplerle uyumlu bir şekilde birlikte yapın

~ İşlerini yürütmelerine yardımcı olmak amacıylayla müteri içindede venilir bir ortak olarak hareket etmek, örenmek için dinlemek; ilişkilerde uyumlu ve etik bir şekilde derinleştirmeye çalışmak; katma değer için çözümler üretmek için kendilerini konumlandırmaları.

-Müteri terilere ve arkadaşları na effaf ve saygıyla bir şekilde açıklama bir niyetle davranışarak doru dürüstükle hareket etin. Etik ikilemlerle karşılıkla tıkanıklıkları, doru olanı yapın ve işlerde doğrulukla konuun. Novartis Etik Kuralları, Derecelerler ve Davranılar Kuralları 'na göre ya-

Key Performance Indicators

Satış Temsilcisi, müteri etkileşimlerimizin ve satış performansı arasında gelen etici güclü

Müteri deneyimi yaklaşımının yanı sıra dürüstükle hareket etmek, etik bir şekilde satış büyümemesi içindede teriler ve hastaların içindedere sayesinde Novartis Etik Kuralları, Derecelerler ve Davranılar Kuralları 'na göre ya-

Work Experience

NA

Skills

Satış Becerileri

Müteri Görüler

İletişim Becerileri

Etkileme Becerileri

Çatışma Yönetimi

Müzakere Becerileri

Teknik Beceriler

Hesap Yönetimi

Fonksiyonlar Arası Koordinasyon

Sağlık Sektörü

Ticari Müşavilik

Etik
Üy whole

Language

Turkish

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>

部门
International

Business Unit
Innovative Medicines

地点
China

站点
Qingyuan (Guangdong Province)

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

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Kadrolu

Shift Work
No

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10041127

(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-10041127-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-tr-tr>

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-10041127>
5. <https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10041127>