

## (高级医药代表 / 资深产品专员)

Job ID  
REQ-10043498

3月 11, 2025

China

### 摘要

Торговый представитель является ведущей движущей силой продаж, ориентированной на клиентов и эффективности продаж. Они являются лицом компании, устанавливая глубокие отношения с клиентами и стимулировать рост продаж в соответствии с требованиями рынка.

### About the Role

#### Major Accountabilities

- Стимулирование конкурентного роста продаж
- Выявляйте и приоритизируйте клиентов с высоким потенциалом (медицинских работников и заинтересованных сторон), назначении лекарств
- Повысьте эффективность продаж за счет умелой организации

опыта

→Вовлекайте и стройте отношения

→Участвуйте в ценностно-ориентированных обсуждениях важнейшие проблемы клиентов, факторы, влияющие на возможности

→Персонализируйте и организуйте взаимодействие с клиентами работников, отражая предпочтения клиентов, используя каналов взаимодействия

→Укрепляйте взаимодействие, работая в партнерстве с клиентами, чтобы наладить устойчивое сотрудничество с компаниями

→Обеспечьте запоминающийся, ориентированный на клиентов клинической дифференциации, прислушиваясь к его потребностям в медицинской среде.

→Установить эффективные рабочие отношения с лидерами мнений медицинскими инфлюенсерами (на территориальном уровне), чтобы улучшить путь пациента (правильный путь к лечению), чтобы улучшить путь пациента (правильный путь к лечению)

→Развивайте глубокое понимание и понимание клиентов

→Собирайте информацию о бизнесе клиента, чтобы понять

→Отслеживайте отзывы клиентов и преобразуйте их в действенную дополнительную ценность и превосходят ожидания

→Используйте доступные источники данных для создания приоритетов и корректировки соответствующих планов территории, учетной записью и клиентами

→Делитесь информацией о клиентах с соответствующими сторонами на постоянной основе для поддержки разработки взаимодействия, связанных с продуктами и индикаторами

→Приносите пользу клиентам и пациентам

→Обеспечьте совместную работу с кросс-функциональными командами внедрения решений, которые удовлетворяют недовольство пациентов

→Выступать в качестве надежного партнера для клиента бизнес; слушать, чтобы учиться; стремиться углублять отношения с клиентами и этичностью; позиционируют себя для сотрудничества.

→Действуйте честно и добросовестно, обращаясь с клиентами уважительно с четкими намерениями. Сталкиваясь с этикой, правильно и говорите, когда что-то кажется неправильным этики, ценностей и поведения Novartis.

## Key Performance Indicators

Торговый представитель является ведущей движущей силой для клиентов и эффективности продаж. Они являются лицом клиентов и строят глубокие отношения, которые приносят пользу клиентам и стимулируют рост продаж в соответствии с требованиями

## Work Experience

NA

## Skills

Навыки продаж  
Информация о клиентах  
Коммуникативные навыки  
Навыки влияния  
Управление конфликтами  
Навыки ведения переговоров  
Технические навыки  
Управление счетом  
Межфункциональная координация  
Сектор здравоохранения  
Коммерческое совершенство  
Этика  
Согласие

## Language

Английский

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

Kunming (Yunnan 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-10043498

(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-10043498-gaojiyiyaodaibiao-zishenchangepinzhuanyuan-ru-ru>

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?job\\_number=REQ-10043498](https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10043498)
5. [https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job\\_number=REQ-10043498](https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10043498)