

(高级医药代表 / 资深产品专员)

Job ID
REQ-10050070

4月 27, 2025

China

摘要

Торговый представитель является ведущей движущей силой продаж, взаимодействуя с клиентами и эффективности продаж. Они являются лицом компании и строят глубокие отношения, которые приносят пользу компании, стимулируя 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), ключевых в 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 при возможности

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

~Укрепляйте взаимодействие, работая в партнерстве с м временем наладить устойчивое сотрудничество с компа

~Обеспечьте запоминающийся, ориентированный на клиен клинической дифференциации, прислушиваясь к его потр медицинскую среду.

~Установить эффективные рабочие отношения с лидерами медицинскими инфлюенсерами (на территориальном уров поведению, чтобы улучшить путь пациента (правильный п

~Развивайте глубокое понимание и понимание клиентов

~Собирайте информацию о бизнесе клиента, чтобы понять

~Отслеживайте отзывы клиентов и преобразуйте их в дей дополнительную ценность и превосходят ожидания

~Используйте доступные источники данных для создания приоритетов и корректировки соответствующих планов территорией, учетной записью и клиентами

~Делитесь информацией о клиентах с соответствующими сторонами на постоянной основе для поддержки разрабо взаимодействия, связанных с продуктами и индикаторам

~Приносите пользу клиентам и пациентам

~Обеспечьте совместную работу с кросс-функциональным внедрения решений, которые удовлетворяют недовлетв пациентов

~Выступать в качестве надежного партнера для клиента бизнес; слушать, чтобы учиться; стремиться углублять о требованиями и этичностью; позиционируют себя для со стоимостью.

~Действуйте честно и добросовестно, обращаясь с клиен уважительно с четкими намерениями. Сталкиваясь с эти правильно и говорите, когда что-то кажется неправильн этики, ценностей и поведения Novartis.

Key Performance Indicators

Торговый представитель является ведущей движущей си клиентами и эффективности продаж. Они являются лицом клиентов и строят глубокие отношения, которые принос стимулировать рост продаж в соответствии с требовани

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>

部門
International

Business Unit
Innovative Medicines

地点

China

站点

Shangrao (Jiangxi Province)

Company / Legal Entity

CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

Regular

Shift Work

No

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10050070

(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-10050070-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-10050070
5. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10050070