

## (高级医药代表 / 资深产品专员)

Job ID  
REQ-10063050

9月 25, 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

#### Major Accountabilities

- 推动有竞争力的销售增长
- 通过数据分析识别影响处方决策的高潜力客户(HCP)和利益相关者并确定其优先级
- 通过巧妙地协调积极的客户体验来推动销售业绩
- 参与并建立关系
- 参与基于价值的对话(面对面和虚拟)以了解关键的客户挑战、决策驱动因素、痛点和机遇
- 通过反映客户偏好、利用可用内容和多个互动渠道，为目标 HCP 个性化和编排客户互动旅程
- 通过与 HCP 合作，为诺华建立长期的持续合作关系

- 通过倾听客户的需求并了解他们的医疗保健环境,提供令人难忘的、以客户为中心的体验,超越临床差异化
- 与意见领袖和顶级医疗影响者在地区层面建立有效的工作关系,并挑战当前的行为,以改善患者旅程正确的患者,正确的时间)
- 培养对客户深刻洞察和理解
- 收集有关客户业务的见解,以发现对他们来说重要的内容
- 跟进客户反馈,并将响应转化为创造额外价值并超出预期的行动
- 利用可用的数据源来创建动态优先排序和调整相关的区域、客户和客户交互计划
- 持续与相关内部利益相关者分享客户见解,以支持与产品和适应症相关的内容、活动和互动计划的开发
- 为客户和患者创造价值
- 与跨职能团队合作,设计和实施解决方案,解决未满足的客户和患者需求
- 作为客户值得信赖的合作伙伴,帮助他们经营业务;倾听学习;努力以合规和合乎道德的方式加深关系;定位自己以创造增值解决方案。
- 以正直和诚实的态度行事,以透明和尊重的方式对待客户和同事,并有明确的意图。当面临道德困境时,做正确的事,当事情看起来不对劲时,就大声说出来。遵守诺华道德、价值观和行为准则。

## Key Performance Indicators

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

## Work Experience

NA

## Skills

- 销售技巧
- 客户洞察
- 沟通技巧
- 影响技能
- 冲突管理
- 谈判技巧
- 技术技能
- 账户管理
- 跨职能协调
- 医疗保健行业
- 商业卓越
- 伦理学
- 合规

## Language

英语

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

Beijing (Beijing)

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](mailto: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-10063050

(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-10063050-gaojiyiyadaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-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?job\\_number=REQ-10063050](https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10063050)
5. <mailto:diversityandincl.china@novartis.com>
6. [https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job\\_number=REQ-10063050](https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10063050)