

Senior/Advanced Medical/Sales Representative

Job ID
REQ-10063102

9月 26, 2025

China

摘要

Sat ı ř Temsilcisi, m ü ř teri etkile ř imlerimizin ve sat ı ř performans ı m ı z ı n ö nde gelen itici g ü c ü M ü ř teri deneyimi yakla ř ı m ı m ı z ı n y ü z ü d ü rler ve uyumlu ve etik bir ř ekilde sat ı ř b ü y ü mes i ç in m ü ř teriler ve hastalar i ç in de ğ er sa ğ layan derin ili ř kiler kurarlar

About the Role

Major Accountabilities

- Rekabet ç i Sat ı ř B ü y ü mesi Sa ğ lay ı n
- Re ç ete kararlar ı n ı etkileyen veri analizi yoluyla y ü ksek potansiyelli m ü ř terileri (HCP'ler ve payda ř lar) belirleyin ve ö nceliklendirin
- Olumlu m ü ř teri deneyimlerinin ustaca d ü zenlenmesi yoluyla sat ı ř performans ı n ı art ı r ı n
- İ li ř ki kurun ve ili ř ki kurun
- Kritik m ü ř teri zorluklar ı n ı , karar verme fakt ö rlerini, sorunlu noktalar ı ve f ı rsatlar ı anlamak i ç in

de ğ ere dayal ı konu ŝ malara (y ü z y ü ze ve sanal olarak) kat ı l ı n

-M ü ŝ teri tercihlerini yans ı tarak, mevcut i ç erikten ve birden fazla etkile ŝ im kanal ı ndan yararlanarak hedef HCP'ler i ç in m ü ŝ teri etkile ŝ imi yolculuklar ı n ı ki ŝ iselle ŝ tirin ve d ü zenleyin

-Novartis i ç in zaman i ç inde s ü rd ü r ü lebilir bir i ŝ birli ğ i geli ŝ tirmek amac ı yla HCP'lerle ortakl ı k kura kat ı l ı m sa ğ lay ı n

-İ htiya ç lar ı n ı dinleyerek ve sa ğ l ı k hizmeti ortamlar ı n ı anlayarak klinik farkl ı la ŝ man ı n ö tesini unutulmaz, m ü ŝ teri odakl ı deneyimler sunun

-Fikir liderleri ve en iyi t ı bbi etkileyicilerle (b ö lge d ü zeyinde) etkili ç al ı ŝ ma ili ŝ kileri kurun ve hasta yolculu ğ unu iyile ŝ tirmek i ç in mevcut davran ı ŝ lara meydan okuyun (do ğ ru hasta, do ğ ru zaman)

-Derin M ü ŝ teri İ ç g ö r ü leri ve Anlay ı ŝ ı Geli ŝ tirin

-Onlar i ç in neyin ö nemli oldu ğ unu ortaya ç ı karmak i ç in m ü ŝ terinin i ŝ i hakk ı nda i ç g ö r ü ler topl

-M ü ŝ teri geri bildirimlerini takip edin ve yan ı tlar ı ek de ğ er yaratan ve beklentileri a ŝ an eylemlere d ö n ü ŝ t ü r ü n

-İ lgili b ö lge, hesap ve m ü ŝ teri etkile ŝ im planlar ı n ı olu ŝ turmak, dinamik olarak ö nceliklendirmek ve ayarlamak i ç in mevcut veri kaynaklar ı ndan yararlan ı n

-Ü r ü n ve endikasyonla ilgili i ç eriklerin, kampanyalar ı n ve etkile ŝ im planlar ı n ı n geli ŝ tirilmesini desteklemek i ç in m ü ŝ teri i ç g ö r ü lerini ilgili i ç payda ŝ larla s ü rekli olarak payla ŝ ı n

-M ü ŝ terilere ve Hastalara De ğ er Kat ı n

-Kar ŝ ı lanmam ı ŝ m ü ŝ teri ve hasta ihtiya ç lar ı n ı kar ŝ ı layan ç ö z ü mler tasarlamak ve uygulam i ŝ levler aras ı ekiplerle uyumlu bir ŝ ekilde i ŝ birli ğ i yap ı n

-İ ŝ lerini y ü r ü tmelerine yard ı mc ı olmak amac ı yla m ü ŝ teri i ç in g ü venilir bir ortak olarak hareket e ö ğ renmek i ç in dinlemek; ili ŝ kiyi uyumlu ve etik bir ŝ ekilde derinle ŝ tirmeye ç al ı ŝ mak; katma de ğ er ç ö z ü mler ü retmek i ç in kendilerini konumland ı r ı rlar.

-M ü ŝ terilere ve i ŝ arkadaş lar ı na ŝ effaf ve sayg ı l ı bir ŝ ekilde a ç ı k bir niyetle davranarak do ğ ru d ü r ü stl ü kle hareket edin. Etik ikilemlerle kar ŝ ı la ŝ t ı ğ ı n ı zda, do ğ ru olan ı yap ı n ve i ŝ ler do ğ g ö r ü nmedi ğ inde konu ŝ un. Novartis Etik Kurallar ı , De ğ erler ve Davran ı ŝ lar Kurallar ı 'na g ö re ya s

Key Performance Indicators

Sat ı ŝ Temsilcisi, m ü ŝ teri etkile ŝ imlerimiz ve sat ı ŝ performans ı m ı z ı n ö nde gelen itici g ü c ü M ü ŝ teri deneyimi yakla ŝ ı m ı m ı z ı n y ü z ü d ü rler ve uyumlu ve etik bir ŝ ekilde sat ı ŝ b ü y ü mes i ç in m ü ŝ teriler ve hastalar i ç in de ğ er sa ğ layan derin ili ŝ kiler kurarlar

Work Experience

NA

Skills

Sat ı ŝ Becerileri

M ü ŝ teri G ö r ü ŝ leri

-İ leti ŝ im Becerileri

Etkileme Becerileri

Ç at ı ŝ ma Y ö netimi

M ü zakere Becerileri

Teknik Beceriler

Hesap Y ö netimi

Fonksiyonlar Aras ı Koordinasyon

Sa ğ l ı k Sekt ö r ü

ƒicari M ü kemmellik

Etik
Üyma

Language

İngilizce

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
Nanjing (Jiangsu 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-10063102

Senior/Advanced Medical/Sales Representative

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10063102-senioradvanced-medicalsales-representative-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?job_number=REQ-10063102
5. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10063102