

(高级医药代表 / 资深产品专员)

Job ID
REQ-10063151

9月 27, 2025

China

摘要

Satış Temsilcisi, müşteri etkileşimlerimizin ve satış performansımızda önnde gelen itici güçtür. Müşteri deneyimi yaklaşımlarımızla yüz yüze ilişkiler ve uyumlu ve etik bir şekilde satış büyümesini içeren müşteriler ve hastalar için değer sağlayan derin ilişkiler kurarlar.

About the Role

Major Accountabilities

- Rekabetçi Satış Büyümesi Sağlayın
- Müşteri tercihlerini yansıtarak, mevcut ilişkilerden ve birden fazla etkileşim kanalından yararlanarak hedef HCP'leri için müşteri etkileşimi yolculuklarını kişiselleştirin ve düzenleyin
- Novartis için zaman içinde sürdürülebilir bir işbirliği geliştirmek amacıyla HCP'lerle ortaklık kurarak ileriye doğru katılma sağlayın
- İhtiyaçları tanımlayarak ve sağlamlaştıran hizmet ortamlarını anlayarak klinik farklılaşmanın ötesinde

unutulmaz, m ü ş teri odaklı deneyimler sunun

~İlgili bölge, hesap ve m ü ş teri etkileşim planları nı oluşturmak, dinamik olarak önceliklendirmek ve ayarlamak için mevcut veri kaynakları ndan yararlanın

~Ürün ve endikasyonla ilgili içeriklerin, kampanyaların ve etkileşim planları nı geliştirmesini desteklemek için m ü ş teri iç görülerini ilgili paydaşlarla sürekli olarak paylaşın

~Müşterilere ve Hastalara Değer Katın

~Karşılanmamış m ü ş teri ve hasta ihtiyaçları nı karşılayan çözümler tasarlamak ve uygulamaları işlevler arasında ekiplerle uyumlu bir şekilde işbirliği yapın

~Müşterilere ve iş arkadaşları na şeffaf ve saygılı bir şekilde açık bir niyetle davranarak doğrudan ü rü stl ü kle hareket edin. Etik ikilemlerle karşılaştığınızda, doğrudan doğruya yapın ve işler doğrudan doğruya nmediğinde konuşun. Novartis Etik Kuralları , Değerler ve Davranış Kuralları 'na göre yaşıyın

Key Performance Indicators

Satış Temsilcisi, m ü ş teri etkileşimlerimizin ve satış performansımızı nı önde gelen itici güç olarak görür. M ü ş teri deneyimi yaklaşımlarımızı nı yansıtan dürlere ve uyumlu ve etik bir şekilde satış büyümesini için m ü ş teriler ve hastalar için değer sağlayan derin ilişkiler kurarlar.

Work Experience

NA

Skills

Satış Becerileri

Müşteri Görüşleri

İletişim Becerileri

Etkileme Becerileri

Çatışma Yönetimi

Müzakere Becerileri

Teknik Beceriler

Hesap Yönetimi

Fonksiyonlar Arasında Koordinasyon

Sağlık Sektörü

Finansal Mühekkemlik

Etik

Uyma

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

Heze (Shandong Province)

Company / Legal Entity

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

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

Kadrolu (Sat ı ş)

Shift Work

No

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10063151

(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-10063151-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-10063151>
5. <https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10063151>