

## (高级医药代表 / 资深产品专员)

Job ID  
REQ-10063189

9月 28, 2025

China

### 摘要

Торговый представитель является ведущей движущей силой продаж, взаимодействуя с клиентами и эффективностью продаж. Они являются лицом компании и строят глубокие отношения, которые приносят пользу клиентам и стимулируют рост продаж в соответствии с требованиями.

### About the Role

#### Major Accountabilities

- Стимулирование конкурентного роста продаж
- Персонализируйте и организуйте взаимодействие с клиентами и работниками, отражая предпочтения клиентов, используя различные каналы взаимодействия
- Укрепляйте взаимодействие, работая в партнерстве с клиентами

временем наладить устойчивое сотрудничество с компа  
-Обеспечьте запоминающийся, ориентированный на клиен  
клинической дифференциации, прислушиваясь к его потр  
медицинскую среду.  
-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 неудовлетв  
пациентов  
-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>

部门

International

Business Unit

Innovative Medicines

地点

China

站点

Hangzhou (Zhejiang 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-10063189

(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-10063189-gaojiyiyadaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-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-10063189](https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10063189)
5. [https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job\\_number=REQ-10063189](https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10063189)