

## (高級医药代表 / 资深产品专员)

Job ID  
REQ-10063572

10月 08, 2025

China

### 摘要

営業担当者は、お客様とのやり取りと販売実績の主要な推進力です。彼らは当社のカスタマーエクスペリエンスアプローチの顔であり、顧客と患者に価値を提供する深い関係を構築し、コンプライアンスと倫理的な方法で売上の成長を促進します。

### About the Role

Major Accountabilities

- 競争力のある売上成長を促進
- 顧客の好みを反映し、利用可能なコンテンツと複数のエンゲージメントチャネルを活用することで、ターゲットとなる医療従事者の顧客エンゲージメントジャーニーをパーソナライズおよび調整します
- 医療従事者と協力してエンゲージメントを構築し、ノバルティスの長期的な持続的なコラボレーションを発展させます

・顧客のニーズに耳を傾け、医療環境を理解することで、臨床上の差別化を超えた記憶に残る顧客中心の体験を提供します  
・利用可能なデータソースを活用して、関連するテリトリー、アカウント、顧客とのやり取り計画を作成し、動的に優先順位を付け、調整します  
・顧客インサイトを社内の関係者と継続的に共有し、製品および適応症に関連するコンテンツ、キャンペーン、インタラクション計画の開発をサポートします。  
・顧客と患者に価値を提供  
・クロスファンクショナルチームとコンプライアンスを遵守して協力し、満たされていない顧客や患者のニーズに対応するソリューションを設計および実装します  
・顧客や同僚に透明性と敬意を持って接し、明確な意図を持って誠実に行動します。倫理的なジレンマに直面したときは、正しいことをし、物事が正しくないと思われるときは声を上げてください。ノバルティスの倫理綱領と価値観と行動規範に従って生きる。

## Key Performance Indicators

営業担当者は、お客様とのやり取りと販売実績の主要な推進力です。彼らは当社のカスタマーエクスペリエンスアプローチの顔であり、顧客と患者に価値を提供する深い関係を構築し、コンプライアンスと倫理的な方法で売上の成長を促進します。

## Work Experience

エヌエー

## Skills

販売スキル  
カスタマーインサイト  
コミュニケーションスキル  
影響力のあるスキル  
コンフリクトマネジメント  
ネゴシエーションスキル  
技術スキル  
アカウント管理  
部門横断的なコーディネーション  
ヘルスケア分野  
コマーシャル・エクセレンス  
倫理  
コンプライアンス

## Language

英語

**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  
Tianshui (Gansu 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-10063572

**(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-10063572-gaojiyiyaodaibiao-zishenchangepinzhuanyuan-ja-jp>

**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-10063572>
5. <https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10063572>