

(高级医药代表 /资深产品专员

Job ID
REQ-10064344

10月 09, 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 gü 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
- ~M ü ř teri tercihlerini yans ı tarak, mevcut i ç erikten ve birden fazla etkile ř im kanal ı ndan yararlanarak hedef HCP'ler i ç in m ü ř teri etkile ř imi yolculuklar ı n ı ki ř iselle ř tirin ve d ü zenleyin
- ~Novartis i ç in zaman i ç inde s ü rd ü r ü lebilir bir i ř birli ğ i geli ř 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 ř man ı n ö tesin

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, kampanyaları nı ve etkileşim planları nı geliştirmesini desteklemek için m ü ş teri iç görülerini ilgili iç 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 karşılaştığınız nı zda, doğrudan yapın ve işler doğrudan görü nmediğ inde konuşun. Novartis Etik Kuralları , Değerler ve Davranış lar Kuralları 'na göre yaşı

Key Performance Indicators

Satış Temsilcisi, m ü ş teri etkileşimlerimizin ve satış performansı m ızı n ö nde gelen itici gücü M ü ş teri deneyimi yaklaşı m ı m ızı n y ü z ü d ü rler ve uyumlu ve etik bir şekilde satış bü y ü mes için m ü ş teriler ve hastalar için değer sağ layan 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

Fıcarı Mükemellik

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

Jiaxing (Zhejiang 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-10064344

(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-10064344-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-10064344>
5. <https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10064344>