(高级医药代表/资深产品专员

Job ID REQ-10064657

10月 14, 2025

China

摘要

Le repr é sentant commercial est l'un des principaux moteurs de nos interactions avec les clients et de nos performances commerciales. Ils sont le visage de notre approche de l'exp é rience client et é tablissent des relations profondes qui apportent de la valeur aux clients et aux patients afin de stimuler la croissance des ventes de mani è re conforme et é thique.

About the Role

Major Accountabilities

- -Stimuler la croissance des ventes concurrentielles
- Personnalisez et orchestrez les parcours d'engagement client pour les professionnels de la sant é cibles en refl é tant les pr é f é rences des clients, en tirant parti du contenu disponible et de multiples canaux d'engagement
- Renforcer I' engagement en travaillant en partenariat avec les professionnels de la sant é afin de

d é velopper une collaboration durable au fil du temps pour Novartis

- Offrez des exp é riences m é morables et centr é es sur le client, au-del à de la diff é renciation clinique, en é coutant leurs besoins et en comprenant leur environnement de soins de sant é .
- Æxploitez les sources de donn é es disponibles pour cr é er, hi é rarchiser et ajuster dynamiquement les plans d'interaction pertinents avec les territoires, les comptes et les clients.
- Partager en permanence les informations sur les clients avec les parties prenantes internes concern é es afin de soutenir le d é veloppement de contenus, de campagnes et de plans d'interaction li é s aux produits et aux indications.
- Offrir de la valeur aux clients et aux patients
- Collaborer en toute conformit é avec les é quipes interfonctionnelles pour concevoir et mettre en œuvre des solutions qui r é pondent aux besoins non satisfaits des clients et des patients.
- Agir avec int é grit é et honn ê tet é en traitant les clients et les coll è gues de mani è re transparente et respectueuse avec une intention claire. Lorsque vous ê tes confront é à des dilemmes é thiques, faites ce qui s'impose et exprimez-vous lorsque les choses ne semblent pas justes. Respectez le Code d'é thique et les valeurs et comportements de Novartis.

Key Performance Indicators

Le repr é sentant commercial est l'un des principaux moteurs de nos interactions avec les clients et de nos performances commerciales. Ils sont le visage de notre approche de l'exp é rience client et é tablissent des relations profondes qui apportent de la valeur aux clients et aux patients afin de stimuler la croissance des ventes de mani è re conforme et é thique.

Work Experience

AA

Skills

Comp é tences de vente
Informations sur les clients
Comp é tences en communication
Comp é tences d'influence
Gestion des conflits
Comp é tences en n é gociation
Comp é tences techniques
Gestion de compte
Coordination interfonctionnelle
Secteur de la sant é
Excellence commerciale
É thique
Conformit é

Language

Anglais

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 Beijing (Beijing)

Company / Legal Entity CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd

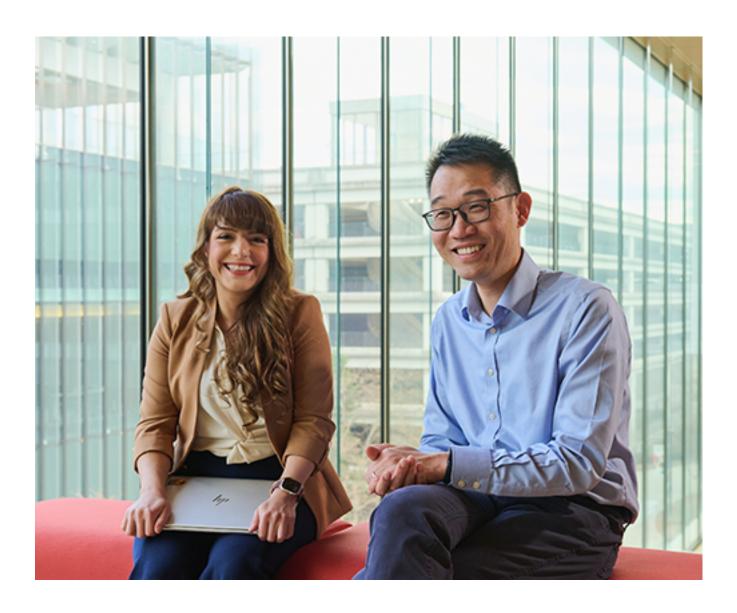
Functional Area Sales

Job Type Full time

Employment Type CDI (Ventes)

Shift Work

Apply to Job



Job ID REQ-10064657

(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-10064657-gaojiyiyaodaibiaozishenchanpinzhuanyuan-fr-fr

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-10064657
- 5. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10064657