

## (高级医药代表 / 资深产品专员)

Job ID  
REQ-10065161

10月 19, 2025

China

### 摘要

Prodajni zastopnik je vodilno gonilo naših interakcij s strankami in prodajne uspešnosti. So obraz našega pristopa k izkušnji strank in gradijo globoke odnose, ki prinašajo vrednost za stranke in paciente, da bi skladno in etično spodbudili rast prodaje

### About the Role

#### Major Accountabilities

- Spodbujanje konkurenčne rasti prodaje
- Prepoznajte in prednostno razvrstite potencialne stranke z analizo podatkov (zdravstveni delavci in zainteresirane strani), ki vplivajo na odločitve o receptih
- Povečajte prodajno uspešnost s spretnim orkestriranjem pozitivnih izkušenj strank
- Sodelovanje in vzpostavljanje odnosov
- Sodelujte v pogovorih, ki temeljijo na vrednotah (osebno in virtualno), da boste razumeli ključne

izzive strank, dejavnike odločanja, boleče točke in priložnosti

-Prilagodite in organizirajte dejavnosti sodelovanja s strankami za ciljne zdravstvene delavce tako, da odražate želje strank, izkoristite razpoložljivo vsebino in več kanalov za interakcijo.

-Gradite sodelovanje s partnerstvom z zdravstvenimi delavci za razvoj trajnega sodelovanja za Novartis skozi čas

-Zagotovite nepozabne izkušnje, osredotočene na stranke, ki presegajo klinično diferenciacijo, tako da prisluhnete njihovim potrebam in razumete njihovo zdravstveno okolje

-Vzpostaviti učinkovite delovne odnose z mnenjskimi voditelji in najboljšimi medicinskimi vplivneži (na ravni ozemlja) ter izzvati trenutna vedenja, da bi izboljšali potovanje pacienta (pravi pacient, pravi čas)

-Razvijte poglobljen vpogled v stranke in razumevanje

-Zberite vpogled v poslovanje stranke in odkrijte, kaj je zanjo pomembno

-Spremljajte povratne informacije strank in pretvorite odgovore v dejanja, ki ustvarjajo dodatno vrednost in presegajo pričakovanja

-Izkoristite razpoložljive vire podatkov za ustvarjanje, dinamično določanje prioritet in prilagajanje ustreznih načrtov za ozemlje, račun in interakcijo s strankami

-stalno deljenje vpogledov strank z ustreznimi notranjimi zainteresiranimi stranmi, da se podpre razvoj vsebine, kampanj in načrtov interakcije, povezanih z izdelki in indikacijami;

-Zagotavljanje vrednosti strankam in bolnikom

-Sodelujte skladno z medfunkcionalnimi skupinami pri oblikovanju in uvajanju rešitev, ki obravnavajo neizpolnjene potrebe strank in bolnikov

-delovati kot zaupanja vreden partner stranki z namenom, da ji pomaga voditi poslovanje; poslušati učenj; si prizadevajo za poglobitev odnosa na skladen in etičen način; Pozicionirajte se, da ustvarite rešitve z dodano vrednostjo .

-Delujte pošteno in pošteno, tako da stranke in sodelavce obravnavate pregledno in spoštljivo z jasnimi nameni. Ko se soočate z etičnimi dilemami, naredite pravo stvar in spregovorite, ko se stvari ne zdijo pravilne. Živite po Novartisovem etičnem kodeksu, vrednotah in vedenju.

## Key Performance Indicators

Prodajni zastopnik je vodilno gonilo naših interakcij s strankami in prodajne uspešnosti. So obraz našega pristopa k izkušnji strank in gradijo globoke odnose, ki prinašajo vrednost za stranke in paciente, da bi skladno in etično spodbudili rast prodaje

## Work Experience

NA

## Skills

Prodajne veščine

Vpogledi v stranke

Komunikacijske spretnosti

Vplivanje na spretnosti

Obvladovanje konfliktov

Pogajalske spretnosti

Tehnično znanje in spretnosti

Upravljanje računov

Medfunkcionalno usklajevanje

Zdravstveni sektor

Komerzialna odli č nost

Etika

Skladnost

Language

Angle š č ina

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

Changsha (Hunan Province)

Company / Legal Entity

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

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

Redni sodelavec (prodaja)

Shift Work

No

[Apply to Job](#)



Job ID  
REQ-10065161

**(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-10065161-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-sl-si>

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-10065161](https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10065161)
5. [https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job\\_number=REQ-10065161](https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10065161)