

## (高级客户经理)

Job ID  
REQ-10065177

10月 19, 2025

China

### 摘要

Satış Temsilcisi, müşteri etkileşimlerimizin ve satış performansımızın önde gelen itici gücü. Müşteri deneyimi yaklaşımımız, yüz yüze ilişkiler ve uyumlu ve etik bir şekilde satış büyümesi için müşteri temsilcileri ve hastalar için değer sağlayan derin ilişkiler kurarlardır.

### About the Role

#### Major Accountabilities

- Rekabetçi Satış Büyümesi Sağlayın
- Reçete kararlarını etkileyen veri analizi yoluyla yüksek potansiyelli müşterileri (HCP'ler ve paydaşlar) belirleyin ve önceliklendirin
- Olumlu müşteri deneyimlerinin ustaca düzenlenmesi yoluyla satış performansını artırın
- İlişki kurun ve ilişki kurun
- Kritik müşteri zorluklarını, karar verme faktörlerini, sorunlu noktaları ve fırsatları anlamak için

de ğ ere dayal ı konu ŝ malara (y ü z y ü ze ve sanal olarak) kat ı l ı n

-M ü ŝ teri tercihlerini yans ı tarak, mevcut i ç erikten ve birden fazla etkile ŝ im kanal ı ndan yararlanarak hedef HCP'ler i ç in m ü ŝ teri etkile ŝ imi yolculuklar ı n ı ki ŝ iselle ŝ tirin ve d ü zenleyin

-Novartis i ç in zaman i ç inde s ü rd ü r ü lebilir bir i ŝ birli ğ i geli ŝ 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 ŝ man ı n ö tesini unutulmaz, m ü ŝ teri odakl ı deneyimler sunun

-Fikir liderleri ve en iyi t ı bbi etkileyicilerle (b ö lge d ü zeyinde) etkili ç al ı ŝ ma ili ŝ kileri kurun ve hasta yolculu ğ unu iyile ŝ tirmek i ç in mevcut davran ı ŝ lara meydan okuyun (do ğ ru hasta, do ğ ru zaman)

-Derin M ü ŝ teri İ ç g ö r ü leri ve Anlay ı ŝ ı Geli ŝ tirin

-Onlar i ç in neyin ö nemli oldu ğ unu ortaya ç ı karmak i ç in m ü ŝ terinin i ŝ i hakk ı nda i ç g ö r ü ler topl

-M ü ŝ teri geri bildirimlerini takip edin ve yan ı tlar ı ek de ğ er yaratan ve beklentileri a ŝ an eylemlere d ö n ü ŝ t ü r ü n

-İ lgili b ö lge, hesap ve m ü ŝ teri etkile ŝ im planlar ı n ı olu ŝ turmak, dinamik olarak ö nceliklendirmek ve ayarlamak i ç in mevcut veri kaynaklar ı ndan yararlan ı n

-Ü r ü n ve endikasyonla ilgili i ç eriklerin, kampanyalar ı n ve etkile ŝ im planlar ı n ı n geli ŝ tirilmesini desteklemek i ç in m ü ŝ teri i ç g ö r ü lerini ilgili i ç payda ŝ larla s ü rekli olarak payla ŝ ı n

-M ü ŝ terilere ve Hastalara De ğ er Kat ı n

-Kar ŝ ı lanmam ı ŝ m ü ŝ teri ve hasta ihtiya ç lar ı n ı kar ŝ ı layan ç ö z ü mler tasarlamak ve uygulam i ŝ levler aras ı ekiplerle uyumlu bir ŝ ekilde i ŝ birli ğ i yap ı n

-İ ŝ lerini y ü r ü tmelerine yard ı mc ı olmak amac ı yla m ü ŝ teri i ç in g ü venilir bir ortak olarak hareket e ö ğ renmek i ç in dinlemek; ili ŝ kiyi uyumlu ve etik bir ŝ ekilde derinle ŝ tirmeye ç al ı ŝ mak; katma de ğ er ç ö z ü mler ü retmek i ç in kendilerini konumland ı r ı rlar.

-M ü ŝ terilere ve i ŝ arkadaş lar ı na ŝ effaf ve sayg ı l ı bir ŝ ekilde a ç ı k bir niyetle davranarak do ğ ru d ü r ü stl ü kle hareket edin. Etik ikilemlerle kar ŝ ı la ŝ t ı ğ ı n ı zda, do ğ ru olan ı yap ı n ve i ŝ ler do ğ g ö r ü nmedi ğ inde konu ŝ un. Novartis Etik Kurallar ı , De ğ erler ve Davran ı ŝ lar Kurallar ı 'na g ö re ya s

## Key Performance Indicators

Sat ı ŝ Temsilcisi, m ü ŝ teri etkile ŝ imlerimiz ve sat ı ŝ performans ı m ı z ı n ö nde gelen itici g ü c ü M ü ŝ teri deneyimi yakla ŝ ı m ı m ı z ı n y ü z ü d ü rler ve uyumlu ve etik bir ŝ ekilde sat ı ŝ b ü y ü mes i ç in m ü ŝ teriler ve hastalar i ç in de ğ er sa ğ layan derin ili ŝ kiler kurarlar

## Work Experience

NA

## Skills

Sat ı ŝ Becerileri

M ü ŝ teri G ö r ü ŝ leri

-İ leti ŝ im Becerileri

Etkileme Becerileri

Ç at ı ŝ ma Y ö netimi

M ü zakere Becerileri

Teknik Beceriler

Hesap Y ö netimi

Fonksiyonlar Aras ı Koordinasyon

Sa ğ l ı k Sekt ö r ü

ƒicari M ü kemmellik

Etik  
Üyma

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  
Hangzhou (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 M ü d ü r ü )

Shift Work

No

[Apply to Job](#)



Job ID  
REQ-10065177

**(高级客户经理**

[Apply to Job](#)

---

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10065177-gaojikehujingli-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-10065177>
5. <https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10065177>