

Sr. Sales Executive

Job ID REQ-10066014

10月 30, 2025

Hong Kong Special Administrative Region, China

摘要

El representante de ventas es uno de los principales impulsores de nuestras interacciones con los clientes y del rendimiento de las ventas. Son la cara de nuestro enfoque de experiencia del cliente y construyen relaciones profundas que brindan valor a los clientes y pacientes con el fin de impulsar el crecimiento de las ventas de una manera é tica y conforme.

About the Role

Major Accountabilities

- Ampulse el crecimiento competitivo de las ventas
- Personalice y organice los recorridos de interacci ó n con el cliente para los profesionales de la salud objetivo reflejando las preferencias de los clientes, aprovechando el contenido disponible y los m ú ltiples canales de interacci ó n
- Fomentar el compromiso trabajando en colaboración n con los profesionales sanitarios para

desarrollar una colaboraci ó n sostenida a lo largo del tiempo para Novartis

- Ofrezca experiencias memorables y centradas en el cliente m á s all á de la diferenciación clínica escuchando sus necesidades y comprendiendo su entorno sanitario
- Aproveche las fuentes de datos disponibles para crear, priorizar din á micamente y ajustar planes relevantes de interacci ó n con el territorio, la cuenta y el cliente
- Compartir la información de los clientes con las partes interesadas internas pertinentes de forma continua para apoyar el desarrollo de contenido, campa ñ as y planes de interacción relacionados con el producto y la indicación.
- Æntregue valor a clientes y pacientes
- Colabore de manera compatible con equipos multifuncionales para dise ñ ar e implementar soluciones que aborden las necesidades insatisfechas de los clientes y pacientes.
- Actuar con integridad y honestidad tratando a los clientes y colegas de manera transparente y respetuosa con una intenci ó n clara. Cuando te enfrentes a dilemas é ticos, haz lo correcto y habla cuando las cosas no parezcan correctas. Vivir seg ú n el C ó digo de É tica y Valores y Comportamientos de Novartis.

Key Performance Indicators

El representante de ventas es uno de los principales impulsores de nuestras interacciones con los clientes y del rendimiento de las ventas. Son la cara de nuestro enfoque de experiencia del cliente y construyen relaciones profundas que brindan valor a los clientes y pacientes con el fin de impulsar el crecimiento de las ventas de una manera é tica y conforme.

Work Experience

AA

Skills

Habilidades de venta
Informaci ó n sobre los clientes
Habilidades de comunicaci ó n
Habilidades de influencia
Gesti ó n de conflictos
Habilidades de negociaci ó n
Habilidades T é cnicas
Gesti ó n de cuentas
Goordinaci ó n interfuncional
Sector Sanitario
Excelencia Comercial
É tica
Conformidad

Language

Ingl é s

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

Hong Kong Special Administrative Region, China

站点 Hong Kong

Company / Legal Entity HK02 (FCRS = HK002) Novartis Pharma

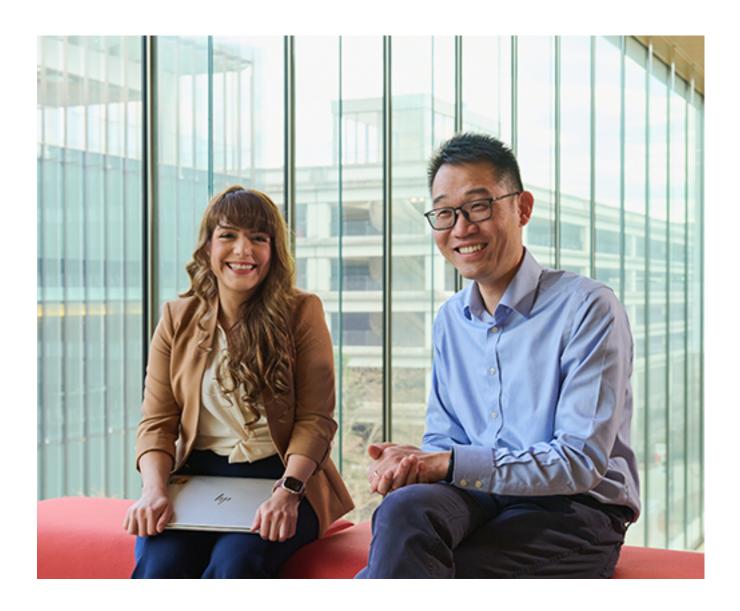
Functional Area Sales

Job Type Full time

Employment Type Regular (Ventas)

Shift Work

Apply to Job



Job ID REQ-10066014

Sr. Sales Executive

Apply to Job

Source URL:

https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10066014-sr-sales-executive-eses

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://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/NovartisCareers/job/Hong-Kong/Sr-Sales-ExecutiveREQ-10066014
- 5. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/NovartisCareers/job/Hong-Kong/Sr-Sales-ExecutiveREQ-10066014