

Sr. Sales Executive

Job ID REQ-10066014

10月 30, 2025

Hong Kong Special Administrative Region, China

摘要

Il rappresentante di vendita è uno dei principali motori delle nostre interazioni con i clienti e delle prestazioni di vendita. Sono il volto del nostro approccio alla customer experience e costruiscono relazioni profonde che offrono valore ai clienti e ai pazienti al fine di guidare la crescita delle vendite in modo conforme ed etico.

About the Role

Major Accountabilities

- Promuovi una crescita competitiva delle vendite
- Personalizza e orchestra i percorsi di coinvolgimento dei clienti per gli operatori sanitari target riflettendo le preferenze dei clienti, sfruttando i contenuti disponibili e pi ù canali di coinvolgimento Costruire il coinvolgimento lavorando in partnership con gli operatori sanitari per sviluppare una collaborazione duratura nel tempo per Novartis

- Offri esperienze memorabili e incentrate sul cliente al di l à della differenziazione clinica, ascoltando le sue esigenze e comprendendo il suo ambiente sanitario
- Sfrutta le fonti di dati disponibili per creare, assegnare dinamicamente le priorit à e modificare i piani di interazione con il territorio, l'account e i clienti pertinenti
- Condividi le informazioni sui clienti con gli stakeholder interni rilevanti su base continuativa per supportare lo sviluppo di contenuti, campagne e piani di interazione relativi ai prodotti e alle indicazioni
- Offri valore a clienti e pazienti
- Collabora in modo conforme con i team interfunzionali per progettare e implementare soluzioni che rispondano alle esigenze insoddisfatte di clienti e pazienti
- Agisci con integrit à e onest à trattando clienti e colleghi in modo trasparente e rispettoso con un chiaro intento. Quando affronti dilemmi etici, fai la cosa giusta e parla quando le cose non sembrano giuste. Vivere secondo il Codice Etico e i Valori e i Comportamenti di Novartis.

Key Performance Indicators

Il rappresentante di vendita è uno dei principali motori delle nostre interazioni con i clienti e delle prestazioni di vendita. Sono il volto del nostro approccio alla customer experience e costruiscono relazioni profonde che offrono valore ai clienti e ai pazienti al fine di guidare la crescita delle vendite in modo conforme ed etico.

Work Experience

AA

Skills

Abilit à di vendita
Approfondimenti sui clienti
Abilit à comunicative
Influenzare le competenze
Gestione dei conflitti
Capacit à di negoziazione
Competenze tecniche
Gestione dell'account
Coordinamento interfunzionale
Settore Sanitario
Eccellenza Commerciale
Etica
Conformit à

Language

Inglese

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

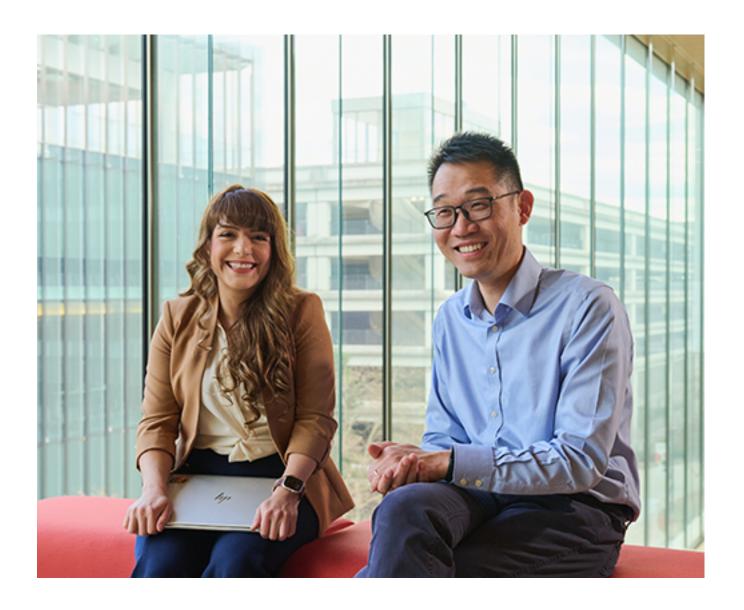
Company / Legal Entity HK02 (FCRS = HK002) Novartis Pharma

Functional Area Sales

Job Type Full time

Employment Type Regolare (vendite)

Shift Work No



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-it-it

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