

Sr. Sales Executive

Job ID
REQ-10066014

10月 30, 2025

Hong Kong Special Administrative Region, China

摘要

Торговый представитель является ведущей движущей силой продаж, взаимодействуя с клиентами и эффективности продаж. Они являются лицом компании и строят глубокие отношения, которые приносят пользу компании. Их задача - стимулировать рост продаж в соответствии с требованиями рынка.

About the Role

Major Accountabilities

- ~Стимулирование конкурентного роста продаж
- ~Персонализируйте и организуйте взаимодействие с клиентами и работниками, отражая предпочтения клиентов, используя различные каналы взаимодействия
- ~Укрепляйте взаимодействие, работая в партнерстве с клиентами

временем наладить устойчивое сотрудничество с компа
~Обеспечьте запоминающийся, ориентированный на клиен
клинической дифференциации, прислушиваясь к его потр
медицинскую среду.
~Используйте доступные источники данных для создания
приоритетов и корректировки соответствующих планов
территорией, учетной записью и клиентами
~Делитесь информацией о клиентах с соответствующими
сторонами на постоянной основе для поддержки разрабо
взаимодействия, связанных с продуктами и индикаторам
~Приносите пользу клиентам и пациентам
~Обеспечьте совместную работу с кросс-функциональным
внедрения решений, которые удовлетворяют неудовлетв
пациентов
~Действуйте честно и добросовестно, обращаясь с клиен
уважительно с четкими намерениями. Сталкиваясь с эти
правильно и говорите, когда что-то кажется неправильн
этики, ценностей и поведения Novartis.

Key Performance Indicators

Торговый представитель является ведущей движущей си
клиентами и эффективности продаж. Они являются лицом
клиентов и строят глубокие отношения, которые принос
стимулировать рост продаж в соответствии с требовани

Work Experience

NA

Skills

Навыки продаж
Информация о клиентах
Коммуникативные навыки
Навыки влияния
Управление конфликтами
Навыки ведения переговоров
Технические навыки
Управление счетом
Межфункциональная координация
Сектор здравоохранения
Коммерческое совершенство
Этика
Согласие

Language

Английский

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 (Sales)

Shift Work
No

[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-ru-ru>

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/ru-RU/Novartis_Careers/job/Hong-Kong/Sr-Sales-ExecutiveREQ-10066014
5. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis_Careers/job/Hong-Kong/Sr-Sales-ExecutiveREQ-10066014