

Senior Sales Executive

Job ID
REQ-10071263

2月 03, 2026

Hong Kong Special Administrative Region, China

摘要

Торговый представитель является ведущей движущей силой в отношении клиентов и эффективности продаж. Он является лицом, которое устанавливает отношения с клиентами и строит глубокие отношения, которые приносят пользу. Его задача - стимулировать рост продаж в соответствии с требованиями.

About the Role

Major Accountabilities

- Стимулирование конкурентного роста продаж
- Выявляйте и приоритизируйте клиентов с высоким потенциалом (медицинских работников и заинтересованных сторон), которые способствуют назначению лекарств
- Повысьте эффективность продаж за счет умелой организации

опыта

~Вовлекайте и стройте отношения.

~Участвуйте в ценностно-ориентированных обсуждениях важнейшие проблемы клиентов, факторы, влияющие на возможности

~Персонализируйте и организуйте взаимодействие с клиентами работников, отражая предпочтения клиентов, используя каналов взаимодействия

~Укрепляйте взаимодействие, работая в партнерстве с клиентами, чтобы в будущем наладить устойчивое сотрудничество с компаниями

~Обеспечьте запоминающийся, ориентированный на клиента клинической дифференциации, прислушиваясь к его потребностям в медицинской среде.

~Установить эффективные рабочие отношения с лидерами в медицинскими инфлюенсерами (на территориальном уровне), чтобы улучшить путь пациента (правильный путь поведения, чтобы улучшить путь пациента (правильный путь поведения)

~Развивайте глубокое понимание и понимание клиентов

~Собирайте информацию о бизнесе клиента, чтобы понять

~Отслеживайте отзывы клиентов и преобразуйте их в действенную дополнительную ценность и превосходят ожидания

~Используйте доступные источники данных для создания приоритетов и корректировки соответствующих планов территории, учетной записью и клиентами

~Делитесь информацией о клиентах с соответствующими сторонами на постоянной основе для поддержки разработки взаимодействия, связанных с продуктами и индикаторами

~Приносите пользу клиентам и пациентам

~Обеспечьте совместную работу с кросс-функциональными командами внедрения решений, которые удовлетворяют недовольство пациентов

~Выступать в качестве надежного партнера для клиента в бизнес; слушать, чтобы учиться; стремиться углублять отношения с клиентами и этичностью; позиционировать себя для максимальной стоимости.

~Действуйте честно и добросовестно, обращаясь с клиентами уважительно с четкими намерениями. Сталкиваясь с этикой, правильно и говорите, когда что-то кажется неправильным этики, ценностей и поведения Novartis.

Key Performance Indicators

~Заполняется на местном уровне в соответствии с рекомендациями за результатами Совета по управлению эффективностью

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>

Benefits and Rewards: Learn about all the ways we'll help you thrive personally and professionally. [Read our handbook \(PDF 30 MB\)](#)

部门

International

Business Unit

Sales

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

```
function adjustKalturaPlayer() { var deviceWidth = window.innerWidth ||
document.documentElement.clientWidth || document.body.clientWidth; var mediaElement =
document.getElementById("kalturaplayer69c23a77d1fb9519570677"); var mediaContainer =
mediaElement.closest('.nc-kaltura-media'); var originalWidth = "1200px"; var originalHeight = "674px";
var originalWidthValue = parseFloat(originalWidth); var originalHeightValue =
parseFloat(originalHeight); var mediaType = "video"; var isResponsive = false; // Get computed styles
of the container element. var parentStyles = window.getComputedStyle(mediaContainer); var
finalWidth = parseFloat(parentStyles.width); if (finalWidth  var config = { targetId:
"kalturaplayer69c23a77d1fb9519570677", provider: { widgetId: "10m7rm1pm", partnerId:
"2076321", uiConfId: "55802022" }, playback: { autoplay: false, autopause: false,
allowMutedAutoPlay: false, loop: false }, sources: { options: {}, startTime: 0 }, plugins: { download: {
disable: true }, "playkit-js-transcript":{ position: "right", // Default: bottom;( ' left ', ' right', ' top ', 'bottom' ) to
enable transcript. expandMode: "over", // Default: alongside;( ' alongside', ' hidden ', 'over' )
expandOnFirstPlay: false, showTime: true, downloadDisabled: false, printDisabled: false, disable:
true } }, ui: { showCCButton: false, settings: { showQualityMenu: true, showSpeedMenu: false },
components: { fullscreen: { disableDoubleClick: false } }, uiComponents: [ { presets: ['Playback',
'Live'], area: 'BottomBarRightControls', replaceComponent: 'Fullscreen', get:
KalturaPlayer.ui.components.Remove } ] } }; config.plugins.preventSeek = { preventSeekForward:
false, preventSeek: false }; config.plugins.floating = { disable: true }; config.plugins.navigation = {
position: "right", expandMode: "over", expandOnFirstPlay: false, visible: false }; config.plugins['playkit-
js-hotspots'] = { disable: true }; config.plugins['playkit-js-moderation'] = { disable: true };
config.plugins['playkit-js-info'] = { disable: true }; config.plugins.share = { disable: true };
config.ui.uiComponents = []; config.plugins.googleTagManager = {};
config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking = {};
config.plugins.googleTagManager.containerId = 'GTM-57RJQ5';
config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking.custom = [];
config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking = { preset: { coreEvents: true, UIEvents:
false, playlistEvents: false, castEvents: false } };
```

```
try { var kalturaPlayer = KalturaPlayer.setup(config); // Add the player to the global array. if (typeof kalturaPlayerVideos !== 'undefined') { kalturaPlayerVideos.push(kalturaPlayer); } else { var kalturaPlayerVideos = []; kalturaPlayerVideos.push(kalturaPlayer); } // Load the Player for other media. kalturaPlayer.loadMedia({entryId: "1dgfvmafo"}); setTimeout(() => { setupAutoPause(kalturaPlayerVideos); }, 500); function setupAutoPause(players) { players.forEach((currentPlayer) => { currentPlayer.addEventListener('play', () => { players.forEach((otherPlayer) => { if (otherPlayer !== currentPlayer && typeof otherPlayer.pause === 'function') { otherPlayer.pause(); } } ); } } ); } } catch (e) { console.error(e.message) }
```



VIDEO

Job ID
REQ-10071263

Senior Sales Executive

[Apply to Job](#)



Job ID

REQ-10071263

Senior Sales Executive

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10071263-senior-sales-executive-ru-ru>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. <https://www.novartis.com/sites/novartiscom/files/novartis-life-handbook.pdf>
3. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/NovartisCareers/job/Hong-Kong/Senior-Sales-ExecutiveREQ-10071263>
4. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/NovartisCareers/job/Hong-Kong/Senior-Sales-ExecutiveREQ-10071263>