

(高级医药代表 / 资深产品专员)

Job ID
REQ-10074430

3月 20, 2026

China

摘要

Genera la migliore esperienza del cliente in farmacia, a tutti i clienti serviti dal Customer Care attraverso una profonda conoscenza del cliente, un'attenzione personalizzata e proattiva. Essere la prima linea di contatto per la forza vendita con centrale, rendendo un follow-up esaustivo delle consultazioni / o incidenti generati in un cliente attraverso questo. Professionisti esperti del supporto alle vendite responsabili della fornitura di servizi di supporto alle vendite chiave (formazione, analisi, pianificazione della domanda, ecc.).

About the Role

Major Accountabilities

-Responsabile del supporto dei rappresentanti di vendita e dei partner di canale nell'elaborazione di ordini /resi; fornire metriche / report al team di vendita e anche coinvolgere gli HCP per il pagamento delle spese.

- Ricevi ed emetti chiamate per fornire un servizio e la risoluzione dei clienti nelle vicinanze attraverso un follow-up personalizzato.
- Consulenza e consulenza sulla proposta di valore dell'azienda, sui prodotti, sulle condizioni commerciali e sul valore aggiunto.
- Tieni traccia degli ordini e risolvi i dubbi dei clienti su prodotti, prezzi, consegna, disponibilità e funzionalità.
- Registra e analizza tutte le informazioni per migliorare la conoscenza dei clienti e migliorare l'esperienza del cliente
- Collaborare con Customer Care Manager e Customer Care Process Assurance Lead Lo scambio di informazioni come strategia di sviluppo del business e del marketing. Fornire feedback sull'efficienza dei processi orientati per migliorare l'esperienza del cliente.
- Essere la prima linea di contatto per la forza vendita con centrale, facendo un monitoraggio esaustivo delle consultazioni e / o incidenti generati per un cliente.
- Gestire l'elaborazione degli ordini per le farmacie, assumendosi la responsabilità della gestione dell'ordine mensile, nonché di qualsiasi altro processo operativo che il cliente richiede.
- Gestione dei resi a causa della scadenza e della mancanza di rotazione.
- Elaborazione e tracciamento degli ordini della piattaforma. Data di inizio, data di fine, sostituzione e inserimento di nuovi prodotti.
- Analisi della situazione azionaria: scorte interne e livello delle scorte nel canale per grossista. Calcolo dell'impatto in farmacia. Comunicazione alla rete di vendita e alla farmacia per la sua gestione.
- Coordinamento dell'attuazione della proposta di valore in farmacia.
- Implementazione del piano di coinvolgimento multicanale con la farmacia

Key Performance Indicators

- Soddisfazione del cliente: risultato del sondaggio annuale e feedback multi rater da parte delle parti interessate.
- Rispetto delle scadenze di gestione degli ordini.
- NFCM controlla i risultati relativi alle transazioni del servizio clienti.

Work Experience

Comprensione dei processi commerciali e di vendita

Skills

- Contabilità
- Gestione delle chiamate
- Curiosità
- Assistenza
- Esperienza del cliente
- Software di gestione delle relazioni con i clienti (CRM)
- Requisiti del cliente
- Servizio clienti
- Efficienza
- Installazioni (programmi per computer)
- Accesso Microsoft
- Microsoft Excel
- Dispositivi mobili

Costruzione di relazioni

Vendite

Salesforce Crm

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>

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

China

站点

Guangzhou (Guangdong Province)

Company / Legal Entity

CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type
Regolare (vendite)

Shift Work
No

```
function adjustKalturaPlayer() { var deviceWidth = window.innerWidth ||
document.documentElement.clientWidth || document.body.clientWidth; var mediaElement =
document.getElementById("kalturaplayer69bd22e00f6e6956095290"); 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:
"kalturaplayer69bd22e00f6e6956095290", 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-10074430

(高级医药代表 / 资深产品专员)

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10074430

(高级医药代表 / 资深产品专员)

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10074430-gaojiyiyadaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-it-it>

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://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10074430
4. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10074430