

## (高级医药代表 / 资深产品专员)

Job ID  
REQ-10074430

3月 20, 2026

China

### 摘要

Genereer de beste klantervaring bij de apotheek, voor alle klanten die door Customer Care worden bediend door een diepe klantkennis, gepersonaliseerde & proactieve aandacht. Wees de eerste aanspreekpunt voor het salesteam met centraal, maak een uitputtende opvolging van de consulten & / of incidenten die hierdoor bij een klant ontstaan.

Ervaren sales support professionals die verantwoordelijk zijn voor het leveren van belangrijke sales support services (Training, analyse, demand planning etc).

### About the Role

#### Major Accountabilities

-Verantwoordelijk voor het ondersteunen van vertegenwoordigers en channel partners bij het verwerken van orders /returns; het verstrekken van statistieken/ rapporten aan het Verkoopteam en ook het inschakelen van HCP's voor onkostenuitbetaling.

- Ontvang en geef oproepen om een service en klantoplossing in de buurt te bieden via gepersonaliseerde follow-up.
- Advies en informatie over de waardepropositie van het bedrijf, over producten, commerciële voorwaarden en toegevoegde waarde.
- Volg bestellingen en los twijfels van klanten over producten, prijzen, levering, beschikbaarheid en functies op.
- Alle informatie vastleggen en analyseren om de kennis van klanten te verbeteren en de klantervaring te verbeteren
- Werk samen met Customer Care Manager en Customer Care Process Assurance Lead uitwisselen van informatie als een ontwikkelingsstrategie van business en marketing. Feedback geven over de efficiëntie van geïmplementeerde processen om de klantervaring te verbeteren.
- Wees de eerste aanspreekpunt voor het verkoopteam met centrale, het maken van een uitputtende monitoring van de raadplegingen en / of incidenten gegenereerd voor een klant.
- Beheer de orderverwerking voor apotheken, neem de verantwoordelijkheid voor het beheer van de maandelijkse bestelling, evenals voor elk ander operationeel proces dat de klant vraagt.
- Beheer van de rendementen als gevolg van verlopen en gebrek aan rotatie.
- Verwerken en volgen van platformbestellingen. Startdatum, einddatum, vervanging en opname van nieuwe producten.
- Voorraadsituatieanalyse: Interne voorraden en voorraadniveau in het kanaal door groothandel. Berekening van de impact in de apotheek. Communicatie naar het verkoopnetwerk en de apotheek voor het beheer ervan.
- Coördinatie van de implementatie van de waardepropositie in de apotheek.
- Implementatie van het multi-channel engagement plan met de apotheek

## Key Performance Indicators

- Klanttevredenheid: jaarlijks enquêteresultaat en feedback van belanghebbenden door meerdere beoordelaars.
- Naleving van deadlines voor orderbeheer.
- NFCM-controteresultaten met betrekking tot klantenservicetransacties.

## Work Experience

Inzicht in verkoop-/commerciële processen

## Skills

Debiteuren  
 Afhandeling van oproepen  
 Nieuwsgierigheid  
 Klantenservice  
 Klantervaring  
 CRM-software (Customer Relationship Management)  
 Eisen van de klant  
 Klantenservice  
 Efficiëntie  
 Installaties (computerprogramma's)  
 Microsoft-toegang  
 Microsoft Excel  
 Mobiele apparaten

Relaties opbouwen

Verkoop

Salesforce Crm

Language

Engels

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  
Regelmatig (Verkoop)

Shift Work  
No

```
function adjustKalturaPlayer() { var deviceWidth = window.innerWidth ||
document.documentElement.clientWidth || document.body.clientWidth; var mediaElement =
document.getElementById("kalturaplayer69bd23cba5642141929415"); 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:
"kalturaplayer69bd23cba5642141929415", 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-nl-nl>

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