

## (高级医药代表 / 资深产品专员)

Job ID  
REQ-10074976

3月 29, 2026

China

### 摘要

Торговый представитель является ведущей движущей силой в развитии продаж и эффективности продаж. Они являются лицом компании и строят глубокие отношения, которые приносят пользу клиентам и стимулируют рост продаж в соответствии с требованиями.

### 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>

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

Urumqi (Xinjiang Province)

Company / Legal Entity

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

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

Regular (Sales)

Shift Work

No

```

var config = { targetId: "kalturaplayer69cce0dd3271d400200503", provider: { widgetId:
"1Qm7rm1pm", partnerId: "2076321", uiConfId: "55802022" }, playback: { autoplay: false, autopause:
false, allowMutedAutoPlay: false, loop: false }, sources: { options: {}, startTime: 0 }, plugins: {},
sources: { options: {}, startTime: 0 }, ui: { showCCButton: false, settings: { showQualityMenu: true,
showSpeedMenu: false }, css : "/modules/custom/arcticnckalturaaddon/css/kalturavideo.css",
components: { fullscreen: { disableDoubleClick: false } }, uiComponents: [ { presets: ['Playback',
'Live'], area: 'BottomBarRightControls', replaceComponent: 'Fullscreen', get:
KalturaPlayer.ui.components.Remove } ] } }; // Check and add plugins only if they exist if
(KalturaPlayer.plugins["download"]) { config.plugins.download = { disable: true }; } if
(KalturaPlayer.plugins["transcript"]) { config.plugins["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 }; } if (KalturaPlayer.plugins["preventSeek"]) {
config.plugins.preventSeek = { preventSeekForward: false, preventSeek: false }; }
config.plugins.floating = { disable: true }; if (KalturaPlayer.plugins["navigation"]) {
config.plugins.navigation = { position: "right", expandMode: "over", expandOnFirstPlay: false, visible:
false }; } if (KalturaPlayer.plugins["hotspots"]) { config.plugins["playkit-js-hotspots"] = { disable: true }; }
if (KalturaPlayer.plugins["moderation"]) { config.plugins["playkit-js-moderation"] = { disable: true }; } if
(KalturaPlayer.plugins["info"]) { config.plugins["playkit-js-info"] = { disable: true }; } if
(KalturaPlayer.plugins["share"]) { config.plugins.share = { disable: true }; } config.ui.uiComponents =
[]; if (KalturaPlayer.plugins["googleAnalytics"]) { 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"}); } catch (e) { console.error(e.message) }

```

REQ-10074976

(高级医药代表 / 资深产品专员)

[Apply to Job](#)



Job ID  
REQ-10074976

(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-10074976-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-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://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job\\_number=REQ-10074976](https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10074976)
4. [https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job\\_number=REQ-10074976](https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10074976)