

## (高级医药代表 / 资深产品专员)

Job ID  
REQ-10075429

4月 02, 2026

China

### 摘要

El representante de ventas es un impulsor líder de nuestras interacciones con los clientes y el rendimiento de las ventas. Son la cara de nuestro enfoque de experiencia del cliente y construyen relaciones profundas que brindan valor a los clientes y pacientes para impulsar el crecimiento de las ventas de una manera ética y conforme.

### About the Role

#### Major Accountabilities

- Impulse el crecimiento competitivo de las ventas
- Identifique y priorice a los clientes de alto potencial a través del análisis de datos (profesionales de la salud y partes interesadas) que influyen en las decisiones de prescripción
- Impulse el rendimiento de las ventas a través de la hábil orquestación de experiencias positivas para los clientes

-Involucrarse y construir relaciones.

-Participe en conversaciones basadas en el valor (en persona y virtualmente) para comprender los desafíos críticos de los clientes, los factores que impulsan la toma de decisiones, los puntos débiles y las oportunidades

-Personalice y organice los recorridos de interacción con el cliente para los profesionales de la salud objetivo reflejando las preferencias de los clientes, aprovechando el contenido disponible y los múltiples canales de interacción

-Fomentar el compromiso trabajando en colaboración con los profesionales sanitarios para desarrollar una colaboración sostenida a lo largo del tiempo para Novartis

-Ofrezca experiencias memorables y centradas en el cliente más allá de la diferenciación clínica escuchando sus necesidades y comprendiendo su entorno sanitario

-Establecer relaciones de trabajo efectivas con líderes de opinión y personas influyentes en el sector médico (a nivel territorial) y desafiar los comportamientos actuales para mejorar el recorrido del paciente (paciente adecuado, momento adecuado)

-Desarrolle conocimientos y conocimientos profundos sobre el cliente

-Recopile información sobre el negocio del cliente para descubrir lo que es importante para él

-Haga un seguimiento de los comentarios de los clientes y traduzca las respuestas en acciones que creen valor adicional y superen las expectativas

-Aproveche las fuentes de datos disponibles para crear, priorizar dinámicamente y ajustar planes relevantes de interacción con el territorio, la cuenta y el cliente

-Compartir la información de los clientes con las partes interesadas internas pertinentes de forma continua para apoyar el desarrollo de contenido, campañas y planes de interacción relacionados con el producto y la indicación.

-Entregue valor a clientes y pacientes

-Colabore de manera compatible con equipos multifuncionales para diseñar e implementar soluciones que aborden las necesidades insatisfechas de los clientes y pacientes.

-Actuar como un socio de confianza para el cliente con el fin de ayudarlo a administrar su negocio; escuchar para aprender; esforzarse por profundizar la relación de una manera obediente y ética; posicionarse para crear soluciones de valor agregado.

-Actuar con integridad y honestidad tratando a los clientes y colegas de manera transparente y respetuosa con una intención clara. Cuando te enfrentes a dilemas éticos, haz lo correcto y habla cuando las cosas no parezcan correctas. Vivir según el Código de Ética y Valores y Comportamientos de Novartis.

## Key Performance Indicators

-Se completará a nivel local, sobre la base de la orientación que se derivará de los resultados del Consejo de Gestión del Desempeño de la Participación sobre el Terreno del IMI.

## Work Experience

NA

## Skills

Habilidades de venta

Información sobre los clientes

Habilidades de comunicación

Habilidades de influencia

Gestión de conflictos

Habilidades de negociaci ó n  
Habilidades T é cnicas  
Gesti ó n de cuentas  
Coordinaci ó n interfuncional  
Sector Sanitario  
Excelencia Comercial  
É tica  
Conformidad

Language

Ingl é s

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

Changchun (Jilin Province)

Company / Legal Entity

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

Functional Area  
Sales

Job Type  
Full time

Employment Type  
Regular (Ventas)

Shift Work  
No

```
var config = { targetId: "kalturaplayer69cf83cf496a5414859402", 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: "1_dgfvmafo"}); } catch (e) { console.error(e.message) }
```

Job ID  
REQ-10075429

(高级医药代表 / 资深产品专员)

[Apply to Job](#)



Job ID  
REQ-10075429

(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-10075429-gaojiyiyaodaibiao->

zishenchanpinzhuan-yuan-es-es

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. <https://www.novartis.com/sites/novartis.com/files/novartis-life-handbook.pdf>
3. <https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10075429>
4. <https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10075429>