

MR

Job ID  
REQ-10075703

4月 09, 2026

China

## 摘要

Sat ı Temsilcisi, m ü teri etkile imlerimizin ve sat ı performans ı m ı z ı n ö nde gelen itici g ü c ü M ü teri deneyimi yakla ı m ı m ı z ı n y ü z ü d ü rler ve uyumlu ve etik bir ekilde sat ı b ü y ü mes i ç in m ü teriler ve hastalar i ç in de er sa layan derin ili kiler kurarlar.

## About the Role

### Major Accountabilities

- Rekabet ç i Sat ı B ü y ü mesi Sa lay ı n
- M ü teri tercihlerini yans ı tarak, mevcut i ç erikten ve birden fazla etkile im kanal ı ndan yararlanarak hedef HCP'ler i ç in m ü teri etkile imi yolculuklar ı n ı ki iselle tirin ve d ü zenleyin
- Novartis i ç in zaman i ç inde s ü rd ü r ü lebilir bir i birli i geli tirmek amac ı yla HCP'lerle ortak l ı k kura kat ı l ı m sa lay ı n
- ~ htiya ç lar ı n ı dinleyerek ve sa l ı k hizmeti ortamlar ı n ı anlayarak klinik farkl ı la man ı n ö tesin

unutulmaz, müşteri odaklı deneyimler sunun

~ İlgili bölge, hesap ve müşteri etkileşim planlarını oluşturmak, dinamik olarak önceliklendirmek ve ayarlamak için mevcut veri kaynaklarından yararlanın

-Ürün ve endikasyonla ilgili içeriklerin, kampanyaların ve etkileşim planlarının geliştirilmesini desteklemek için müşteri görüşlerini ilgili paydaşlarla sürekli olarak paylaşın

-Müşterilere ve Hastalara Değer Katın

-Karşılanmamış müşteri ve hasta ihtiyaçlarını karşılayan çözümler tasarlamak ve uygulamaları seviyeler arası ekiplerle uyumlu bir şekilde birliyi yapın

-Müşterilere ve iş arkadaşlarınıza effaf ve saygılı bir şekilde açık bir niyetle davranarak doğru dürüstlükle hareket edin. Etik ikilemlerle karşılaşırken, doğru olanı yapın ve işler doğrudurmediğinde konuun. Novartis Etik Kuralları, Değerler ve Davranış Kuralları'na göre ya

## Key Performance Indicators

Satış Temsilcisi, müşteri etkileşimlerimizin ve satış performansımızın önde gelen itici gücü. Müşteri deneyimi yaklaşımlarımızın yüzölçümleri ve uyumlu ve etik bir şekilde satış büyümesi için müşteriler ve hastalar için değer sağlayan derin ilişkiler kurarlar.

## Work Experience

NA

## Skills

Satış Becerileri

Müşteri Görüşleri

~ İletişim Becerileri

Etkileme Becerileri

Çatışma Yönetimi

Müzakere Becerileri

Teknik Beceriler

Hesap Yönetimi

Fonksiyonlar Arası Koordinasyon

Sağlık Sektörü

Ticari Mükkemmellik

Etik

Uyma

## Language

İngilizce

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

Shanghai (Shanghai)

Company / Legal Entity

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

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

Kadrolu

Shift Work

No

```
var config = { targetId: "kalturaplayer69d8ee9b85248327970429", provider: { widgetId:
"10m7rm1pm", 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-10075703

MR

[Apply to Job](#)



Job ID  
REQ-10075703

MR

[Apply to Job](#)

---

Source URL: <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10075703-mr-tr-tr>

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?job\\_number=REQ-10075703](https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10075703)
4. [https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job\\_number=REQ-10075703](https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10075703)