

## (高级医药代表 / 资深产品专员)

Job ID  
REQ-10082978

7月 06, 2026

China

Disponibile en: Espa ñ ol | [Deutsch](#) | [English](#) | [Fran ç ais](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Nederlands](#) | \_\_\_\_\_ | [Sloven š čina](#) | [Türk](#) | [中文](#)

### 摘要

El representante de ventas es uno de los principales impulsores de nuestras interacciones con los clientes y del 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 con el fin de impulsar el crecimiento de las ventas de una manera ética y conforme.

### About the Role

#### Major Accountabilities

- Impulse el crecimiento competitivo de las ventas
- 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
- 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 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

El representante de ventas es uno de los principales impulsores de nuestras interacciones con los clientes y del 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 con el fin de impulsar el crecimiento de las ventas de una manera ética y conforme.

## Work Experience

NA

## Skills

Habilidades de venta  
Información sobre los clientes  
Habilidades de comunicación  
Habilidades de influencia  
Gestión de conflictos  
Habilidades de negociación  
Habilidades Técnicas  
Gestión de cuentas  
Coordinación interfuncional  
Sector Sanitario  
Excelencia Comercial  
Ética  
Conformidad

## Language

Inglés

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

Nanjing (Jiangsu 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 kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6a4d3ab5748bf116750385", provider: { widgetId: "10m7rm1pm", partnerId:
"2076321", uiConfId: "55802022" }, playback: { autoplay: false, autopause: false, muted: false, loop:
false }, sources: { options: {}, startTime: 0 }, disableUserCache: "true", plugins: {}, sources: { options:
{}, startTime: 0 }, ui: { showCCButton: false, settings: { showQualityMenu: true, showSpeedMenu:
false }, components: { fullscreen: { disableDoubleClick: false } }, uiComponents: [ { presets:
['Playback', 'Live'], area: 'BottomBarRightControls', replaceComponent: 'Fullscreen', get:
kPlayer.ui.components.Remove } ] } }; // Check and add plugins only if they exist if
(kPlayer.plugins["download"]) { config.plugins.download = { disable: true }; } if
(kPlayer.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 (kPlayer.plugins["preventSeek"]) {
config.plugins.preventSeek = { preventSeekForward: false, preventSeek: false }; }
config.plugins.floating = { disable: true }; if (kPlayer.plugins["navigation"]) { config.plugins.navigation =
{ position: "right", expandMode: "over", expandOnFirstPlay: false, visible: false }; } if
(kPlayer.plugins["hotspots"]) { config.plugins["playkit-js-hotspots"] = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["moderation"]) { config.plugins["playkit-js-moderation"] = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["info"]) { config.plugins["playkit-js-info"] = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["share"]) { config.plugins.share = { disable: true }; } config.ui.uiComponents = []; if
(kPlayer.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 } }; }

```

```

// Ensure the global player registry array always exists, regardless of embed type.
window.kalturaPlayerVideos = window.kalturaPlayerVideos || []; try { var thumbEmbedPromise =
thumbnailEmbed({config, mediaInfo: {entryId: "1_dgfvmafo"}}); // thumbnailEmbed() returns a
Promise that resolves with the player instance // when the user clicks the thumbnail. Use .then() to
capture the player directly. thumbEmbedPromise .then(function(player) {
window.kalturaPlayerVideos.push(player); // Notify kalturadatalayer.js that a new player is ready so
it can // attach custom event listeners immediately, regardless of when // the user clicked the
thumbnail relative to page load. document.dispatchEvent(new CustomEvent('kalturaPlayerReady', {
detail: { player: player } })); }) .catch(function(error) { console.error(error); }); } catch (e) {
console.error(e.message) }

```

Job ID  
REQ-10082978

(高级医药代表 / 资深产品专员)

[Apply to Job](#)



Job ID  
REQ-10082978

(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-10082978-gaojiyiyaodaibiao->

zishenchanpinzhuanyuan-es-es

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082978-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-de-de>
2. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082978-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan>
3. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082978-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-fr-fr>
4. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082978-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-it-it>
5. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082978-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-ja-jp>
6. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082978-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-nl-nl>
7. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082978-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-ru-ru>
8. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082978-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-sl-si>
9. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082978-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-tr-tr>
10. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082978-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-zh-cn>
11. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
12. <https://www.novartis.com/sites/novartis.com/files/novartis-life-handbook.pdf>
13. [https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job\\_number=REQ-10082978](https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10082978)
14. [https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job\\_number=REQ-10082978](https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10082978)