

## (高级医药代表 / 资深产品专员)

Job ID  
REQ-10083341

7月 09, 2026

China

Disponibile in: Italiano | [Deutsch](#) | [English](#) | [Español](#) | [Français](#) | [日本語](#) | [Nederlands](#) | \_\_\_\_\_ | [Slovenščina](#) | [Türk](#) | [中文](#)

### 摘要

Il rappresentante di vendita è uno dei principali motori delle nostre interazioni con i clienti e delle prestazioni di vendita. Sono il volto del nostro approccio alla customer experience e costruiscono relazioni profonde che offrono valore ai clienti e ai pazienti al fine di guidare la crescita delle vendite in modo conforme ed etico.

### About the Role

#### Major Accountabilities

- Promuovi una crescita competitiva delle vendite
- Personalizza e orchestra i percorsi di coinvolgimento dei clienti per gli operatori sanitari target

riflettendo le preferenze dei clienti, sfruttando i contenuti disponibili e più canali di coinvolgimento

- Costruire il coinvolgimento lavorando in partnership con gli operatori sanitari per sviluppare una collaborazione duratura nel tempo per Novartis
- Offri esperienze memorabili e incentrate sul cliente al di là della differenziazione clinica, ascoltando le sue esigenze e comprendendo il suo ambiente sanitario
- Sfrutta le fonti di dati disponibili per creare, assegnare dinamicamente le priorità e modificare i piani di interazione con il territorio, l'account e i clienti pertinenti
- Condividi le informazioni sui clienti con gli stakeholder interni rilevanti su base continuativa per supportare lo sviluppo di contenuti, campagne e piani di interazione relativi ai prodotti e alle indicazioni
- Offri valore a clienti e pazienti
- Collabora in modo conforme con i team interfunzionali per progettare e implementare soluzioni che rispondano alle esigenze insoddisfatte di clienti e pazienti
- Agisci con integrità e onestà trattando clienti e colleghi in modo trasparente e rispettoso con un chiaro intento. Quando affronti dilemmi etici, fai la cosa giusta e parla quando le cose non sembrano giuste. Vivere secondo il Codice Etico e i Valori e i Comportamenti di Novartis.

### Key Performance Indicators

Il rappresentante di vendita è uno dei principali motori delle nostre interazioni con i clienti e delle prestazioni di vendita. Sono il volto del nostro approccio alla customer experience e costruiscono relazioni profonde che offrono valore ai clienti e ai pazienti al fine di guidare la crescita delle vendite in modo conforme ed etico.

### Work Experience

NA

### Skills

Abilità di vendita

Approfondimenti sui clienti

Abilità comunicative

Influenzare le competenze

Gestione dei conflitti

Capacità di negoziazione

Competenze tecniche

Gestione dell'account

Coordinamento interfunzionale

Settore Sanitario

Eccellenza Commerciale

Etica

Conformità

### Language

Inglese

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

Hefei (Anhui Province)

Company / Legal Entity

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

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

Regolare (vendite)

Shift Work

No

```

var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6a51931522dac306445498", 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: "1dgvmafo"}}); // 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-10083341

(高级医药代表 / 资深产品专员)

[Apply to Job](#)



Job ID  
REQ-10083341

(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-10083341-gaojiyiyaodaibiao->

zishenchanpinzhuanyuan-it-it

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10083341-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-de-de>
2. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10083341-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan>
3. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10083341-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-es-es>
4. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10083341-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-fr-fr>
5. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10083341-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-ja-jp>
6. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10083341-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-nl-nl>
7. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10083341-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-ru-ru>
8. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10083341-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-sl-si>
9. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10083341-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-tr-tr>
10. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10083341-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-10083341](https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10083341)
14. [https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job\\_number=REQ-10083341](https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10083341)