

(高级医药代表 / 资深产品专员)

Job ID
REQ-10087619

9月 09, 2026

China

Disponible en: [Español](#) | [Deutsch](#) | [English](#) | [Français](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Nederlands](#) | [Русский](#) | [Slovenščina](#) | [Türkçe](#) | [中文](#)

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 habil 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 cr í ticos 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 cl í nica escuchando sus necesidades y comprendiendo su entorno sanitario
- ~Establecer relaciones de trabajo efectivas con l í deres de opinión y personas influyentes en el sector mé dico (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 din á micamente 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 comunicaci ó n
Habilidades de influencia
Gesti ó n 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
Guangzhou (Guangdong 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:
"kalturaplayer6aa1a425a2551475165952", provider: { widgetId: "1Qm7rm1pm", 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 =  
thumbEmbed({config, mediaInfo: {entryId: "1dgfvmafo"}}); // thumbEmbed() 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-10087619

(高级医药代表 / 资深产品专员)

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10087619

(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-10087619-gaojiyiyaodaibiao->

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087619-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-de-de>
2. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087619-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan>
3. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087619-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-fr-fr>
4. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087619-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-it-it>
5. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087619-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-ja-jp>
6. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087619-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-nl-nl>
7. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087619-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-ru-ru>
8. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087619-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-sl-si>
9. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087619-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-tr-tr>
10. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087619-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?jobnumber=REQ-10087619>
14. <https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10087619>