

## (高级医药代表 / 资深产品专员)

Job ID  
REQ-10087708

9月 10, 2026

China

Verfü gbar in: Deutsch | [English](#) | [Español](#) | [Fran ç ais](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Nederlands](#) | [Рус с к и й](#)  
[Sloven š č in a](#) | [T ü rk](#) | [中文](#)

### 摘要

Der Vertriebsmitarbeiter ist ein f ü hrender Treiber unserer Kundeninteraktionen und unserer Vertriebsleistung. Sie sind das Gesicht unseres Customer-Experience-Ansatzes und bauen tiefe Beziehungen auf, die Kunden und Patienten einen Mehrwert bieten, um das Umsatzwachstum auf konforme und ethische Weise voranzutreiben.

### About the Role

Major Accountabilities

- ~Steigern Sie Ihr wettbewerbsf ä higes Umsatzwachstum
- ~Personalisieren und orchestrieren Sie Customer Engagement Journeys f ü r HCPs, indem Sie

Kundenpräferenzen widerspiegeln, verfügbare Inhalte und mehrere Interaktionskanäle nutzen

- Bauen Sie Engagement auf, indem Sie mit HCPs zusammenarbeiten, um im Laufe der Zeit eine nachhaltige Zusammenarbeit für Novartis zu entwickeln
- Bieten Sie einprägsame, kundenorientierte Erlebnisse, die über die klinische Differenzierung hinausgehen, indem Sie auf ihre Bedürfnisse eingehen und ihre Gesundheitsumgebung verstehen
- Nutzen Sie verfügbare Datenquellen, um relevante Gebiets-, Konto- und Kundeninteraktionspläne zu erstellen, dynamisch zu priorisieren und anzupassen
- Teilen Sie Kundeneinblicke kontinuierlich mit relevanten internen Stakeholdern, um die Entwicklung von produkt- und indikationsbezogenen Inhalten, Kampagnen und Interaktionsplänen zu unterstützen
- Bieten Sie Kunden und Patienten einen Mehrwert
- Compliance-konforme Zusammenarbeit mit funktionsübergreifenden Teams, um Lösungen zu entwerfen und zu implementieren, die unerfüllte Kunden- und Patientenbedürfnisse erfüllen
- Handeln Sie mit Integrität und Ehrlichkeit, indem Sie Kunden und Kollegen transparent und respektvoll mit klaren Absichten behandeln. Wenn Sie mit ethischen Dilemmata konfrontiert sind, tun Sie das Richtige und sprechen Sie es an, wenn die Dinge nicht richtig zu sein scheinen. Halten Sie sich an den Ethik-, Werte- und Verhaltenskodex von Novartis.

## Key Performance Indicators

Der Vertriebsmitarbeiter ist ein führender Treiber unserer Kundeninteraktionen und unserer Vertriebsleistung. Sie sind das Gesicht unseres Customer-Experience-Ansatzes und bauen tiefe Beziehungen auf, die Kunden und Patienten einen Mehrwert bieten, um das Umsatzwachstum auf konforme und ethische Weise voranzutreiben.

## Work Experience

NA

## Skills

Verkaufsfähigkeiten  
 Kunden-Insights  
 Kommunikationsfähigkeit  
 Beeinflussung von Fähigkeiten  
 Konfliktmanagement  
 Verhandlungsgeschick  
 Technische Fähigkeiten  
 Kontoführung  
 Funktionsübergreifende Koordination  
 Gesundheitswesen  
 Kommerzielle Exzellenz  
 Ethik  
 Beachtung

## Language

Englisch

**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  
Hangzhou (Zhejiang Province)

Company / Legal Entity  
CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd

Functional Area  
Sales

Job Type  
Full time

Employment Type  
Regul ä r (Au ß endienst)

Shift Work  
No

```

var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6aa3e506eea11712752704", 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: "1dgfvmafo"}}); // 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-10087708

**(高级医药代表 / 资深产品专员**

[Apply to Job](#)



Job ID  
REQ-10087708

**(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-10087708-gaojiyiyaodaibiao->

**List of links present in page**

1. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087708-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan>
2. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087708-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-es-es>
3. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087708-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-fr-fr>
4. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087708-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-it-it>
5. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087708-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-ja-jp>
6. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087708-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-nl-nl>
7. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087708-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-ru-ru>
8. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087708-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-sl-si>
9. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087708-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-tr-tr>
10. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087708-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-10087708](https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10087708)
14. [https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job\\_number=REQ-10087708](https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10087708)