

(高级医药代表 / 资深产品专员

Job ID
REQ-10088870

九月 28, 2026

China

Д о с т у п н о с в | [Deutsch](#) | [English](#) | [Español](#) | [Français](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Nederlands](#) | [Slovenščina](#) | [Türk](#) | [中文](#)

摘要

Торговый представитель является ведущей движущей силой для наших клиентов и эффективности продаж. Они являются лицом компании и строят глубокие отношения, которые приносят пользу всем сторонам. Они стимулируют рост продаж в соответствии с требованиями рынка.

About the Role

Major Accountabilities

- Стимулирование конкурентного роста продаж
- Персонализируйте и организуйте взаимодействие с клиентами

работников, отражая предпочтения клиентов, используя каналы взаимодействия

- ~Укрепляйте взаимодействие, работая в партнерстве с м
- временем наладить устойчивое сотрудничество с компа
- ~Обеспечьте запоминающийся, ориентированный на клиен
- клинической дифференциации, прислушиваясь к его потр
- медицинскую среду.
- ~Используйте доступные источники данных для создания
- приоритетов и корректировки соответствующих планов
- территорией, учетной записью и клиентами
- ~Делитесь информацией о клиентах с соответствующими
- сторонами на постоянной основе для поддержки разрабо
- взаимодействия, связанных с продуктами и индикаторам
- ~Приносите пользу клиентам и пациентам
- ~Обеспечьте совместную работу с кросс-функциональным
- внедрения решений, которые удовлетворяют неудовлетв
- пациентов
- ~Действуйте честно и добросовестно, обращаясь с клиен
- уважительно с четкими намерениями. Сталкиваясь с эти
- правильно и говорите, когда что-то кажется неправильн
- этики, ценностей и поведения Novartis.

Key Performance Indicators

Торговый представитель является ведущей движущей силой с клиентами и эффективности продаж. Они являются лицом клиентов и строят глубокие отношения, которые приносят стимулировать рост продаж в соответствии с требованиями

Work Experience

NA

Skills

Навыки продаж
Информация о клиентах
Коммуникативные навыки
Навыки влияния
Управление конфликтами
Навыки ведения переговоров
Технические навыки
Управление счетом
Межфункциональная координация
Сектор здравоохранения
Коммерческое совершенство
Этика
Согласие

Language

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

Beijing (Beijing)

Company / Legal Entity

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

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

Regular (Sales)

Shift Work

No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6abb347f00e2e352183813", 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-10088870

(高级医药代表 / 资深产品专员

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10088870

(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-10088870-gaojiyiyaodaibiao->

zishenchanpinzhuanyuan-ru-ru

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10088870-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-de-de>
2. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10088870-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan>
3. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10088870-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-es-es>
4. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10088870-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-fr-fr>
5. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10088870-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-it-it>
6. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10088870-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-ja-jp>
7. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10088870-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-nl-nl>
8. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10088870-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-sl-si>
9. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10088870-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-tr-tr>
10. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10088870-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-10088870
14. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10088870