

(高级医药代表 / 资深产品专员)

Job ID
REQ-10089842

十月 13, 2026

China

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

摘要

Satış Temsilcisi, müşteri etkileşimlerimizin ve satış performansımızla ilgili önümüzdeki yıl için gelen itici güçleri. Müşteri deneyimi yaklaşımlarımızla ilgili yeni düzenler ve uyumlu ve etik bir şekilde satış büyümesi için müşteri temsilcileri ve hastalar için değer sağlayan derin ilişkiler kurarlar.

About the Role

Major Accountabilities

- Rekabetçi Satış Büyümesi Sağlayın
- Müşteri tercihlerini yansıtarak, mevcut içerikten ve birden fazla etkileşim kanalından yararlanarak hedef HCP'leri için müşteri etkileşimi yolculuklarını kişiselleştirin ve düzenleyin

~Novartis i  in zaman i  inde s ü rd ü r ü lebilir bir i Ŗ birli ğ i geli Ŗ tirmek amac ı yla HCP'lerle ortakl ı k kura
kat ı l ı m sa ğ lay ı n
~İ htiya  lar ı n ı dinleyerek ve sa ğ l ı k hizmeti ortamlar ı n ı anlayarak klinik farkl ı la Ŗ man ı n ö tesin
unutulmaz, m ü Ŗ teri odakl ı deneyimler sunun
~İ lgili b ö lge, hesap ve m ü Ŗ teri etkile Ŗ im planlar ı n ı olu Ŗ turmak, dinamik olarak ö nceliklendirmek ve
ayarlamak i  in mevcut veri kaynaklar ı ndan yararlan ı n
~Ü r ü n ve endikasyonla ilgili i  eriklerin, kampanyalar ı n ve etkile Ŗ im planlar ı n ı n geli Ŗ tirilmesini
desteklemek i  in m ü Ŗ teri i  g ö r ü lerini ilgili i  payda Ŗ larla s ü rekli olarak payla Ŗ ı n
~M ü Ŗ terilere ve Hastalara De ğ er Kat ı n
~Kar Ŗ ı lanmam ı Ŗ m ü Ŗ teri ve hasta ihtiya  lar ı n ı kar Ŗ ı layan  ö z ü mler tasarlamak ve uygulam
i Ŗ levler aras ı ekiplerle uyumlu bir Ŗ ekilde i Ŗ birli ğ i yap ı n
~M ü Ŗ terilere ve i Ŗ arkada Ŗ lar ı na Ŗ effaf ve sayg ı l ı bir Ŗ ekilde a  ı k bir niyetle davranarak do ğ ru
d ü r ü stl ü kle hareket edin. Etik ikilemlerle kar Ŗ ı la Ŗ t ı ğ ı n ı zda, do ğ ru olan ı yap ı n ve i Ŗ ler do ğ
g ö r ü nmedi ğ inde konu Ŗ un. Novartis Etik Kurallar ı , De ğ erler ve Davran ı Ŗ lar Kurallar ı 'na g ö re ya Ŗ

Key Performance Indicators

Sat ı Ŗ Temsilcisi, m ü Ŗ teri etkile Ŗ imlerimizin ve sat ı Ŗ performans ı m ı z ı n ö nde gelen itici g ü c ü
M ü Ŗ teri deneyimi yakla Ŗ ı m ı m ı z ı n y ü z ü d ü rler ve uyumlu ve etik bir Ŗ ekilde sat ı Ŗ b ü y ü mes
i  in m ü Ŗ teriler ve hastalar i  in de ğ er sa ğ layan derin ili Ŗ kiler kurarlar.

Work Experience

NA

Skills

Sat ı Ŗ Becerileri
M ü Ŗ teri G ö r ü Ŗ leri
~İ leti Ŗ im Becerileri
Etkileme Becerileri
 at ı Ŗ ma Y ö netimi
M ü zakere Becerileri
Teknik Beceriler
Hesap Y ö netimi
Fonksiyonlar Aras ı Koordinasyon
Sa ğ l ı k Sekt ö r ü
Ficari M ü kemmellik
Etik
Uyma

Language

İ ngilizce

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
Kadrolu (Sat ı ş)

Shift Work
No

```

var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6acf04fb8cce5171416719", 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-10089842

(高级医药代表 / 资深产品专员

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10089842

(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-10089842-gaojiyiyaodaibiao->

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089842-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-de-de>
2. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089842-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan>
3. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089842-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-es-es>
4. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089842-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-fr-fr>
5. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089842-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-it-it>
6. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089842-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-ja-jp>
7. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089842-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-nl-nl>
8. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089842-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-ru-ru>
9. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089842-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-sl-si>
10. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10089842-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-10089842>
14. <https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10089842>