(高级医药代表 /资深产品专员

Job ID
REQ-10093723

十一月 26, 2026

China

Disponibile in: Italiano | Deutsch | English | Espa ñ ol | Fran ç ais | 日本語 | Nederlands | P y c c к и й | Sloven š č in a | T ü rk | 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
Shantou (Guangdong 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: "kalturaplayer6b09ab665172d792386286", 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 kaltura datalayer.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-10093723

(高级医药代表 /资深产品专员

Apply to Job



Job ID
REQ-10093723

(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-10093723-gaojiyiyaodaibiao-

List of links present in page

1. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10093723-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-de-de
2. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10093723-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan
3. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10093723-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-es-es
4. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10093723-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-fr-fr
5. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10093723-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-ja-jp
6. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10093723-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-nl-nl
7. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10093723-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-ru-ru
8. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10093723-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-sl-si
9. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10093723-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-tr-tr
10. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10093723-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-zh-cn
11. https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture
12. https://www.novartis.com/sites/novartiscom/files/novartis-life-handbook.pdf
13. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10093723
14. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10093723