

MR

Job ID
REQ-10020794

9月 01, 2024

China

摘要

営業担当者は、お客様とのやり取りと販売実績の主要な推進力です。彼らは当社のカスタマーエクスペリエンスアプローチの顔であり、顧客と患者に価値を提供する深い関係を構築し、コンプライアンスと倫理的な方法で売上の成長を促進します

About the Role

Major Accountabilities

- 競争力のある売上成長を促進
- データ分析を通じて、処方箋の決定に影響を与える潜在顧客(医療従事者および利害関係者)を特定し、優先順位を付ける
- 肯定的な顧客体験の巧みなオーケストレーションによる販売実績の向上
- エンゲージメントと関係の構築
- 価値に基づく会話(対面およびバーチャル)に参加して、顧客の重要な課題、意思決定要因、ペイン

ポイント、機会を理解する

- 顧客の好みを反映し、利用可能なコンテンツと複数のエンゲージメントチャネルを活用することで、ターゲットとなる医療従事者の顧客エンゲージメントジャーニーをパーソナライズおよび調整します
- 医療従事者と協力してエンゲージメントを構築し、ノバルティスの長期的な持続的なコラボレーションを発展させます
- 顧客のニーズに耳を傾け、医療環境を理解することで、臨床上の差別化を超えた記憶に残る顧客中心の体験を提供します
- オピニオンリーダーやトップメディカルインフルエンサー(テリトリーレベル)と効果的な協力関係を確立し、現在の行動に異議を唱えて、ペイシエントジャーニー(適切な患者、適切なタイミング)を改善します。
- 顧客に関する深い洞察と理解を深める
- 顧客のビジネスに関するインサイトを収集し、顧客にとって何が重要かを明らかにする
- 顧客からのフィードバックをフォローアップし、その回答を付加価値を生み出し、期待を超えるアクションにつなげる
- 利用可能なデータソースを活用して、関連するテリトリー、アカウント、顧客とのやり取り計画を作成し、動的に優先順位を付け、調整します
- 顧客インサイトを社内の関係者と継続的に共有し、製品および適応症に関連するコンテンツ、キャンペーン、インタラクション計画の開発をサポートします。
- 顧客と患者に価値を提供
- クロスファンクショナルチームとコンプライアンスを遵守して協力し、満たされていない顧客や患者のニーズに対応するソリューションを設計および実装します
- 顧客のビジネス運営を支援する目的で、顧客の信頼できるパートナーとして行動します。学ぶために耳を傾ける。コンプライアンスを遵守し、倫理的な方法で関係を深めるよう努めます。付加価値のあるソリューションを作成するために自分自身を位置づけます。
- 顧客や同僚に透明性と敬意を持って接し、明確な意図を持って誠実に行動します。倫理的なジレンマに直面したときは、正しいことをし、物事が正しくないと思われるときは声を上げてください。ノバルティスの倫理綱領と価値観と行動規範に従って生きる。

Key Performance Indicators

営業担当者は、お客様とのやり取りと販売実績の主要な推進力です。彼らは当社のカスタマーエクスペリエンスアプローチの顔であり、顧客と患者に価値を提供する深い関係を構築し、コンプライアンスと倫理的な方法で売上の成長を促進します

Work Experience

エヌエー

Skills

販売スキル

カスタマーインサイト

コミュニケーションスキル

影響力のあるスキル

コンフリクトマネジメント

ネゴシエーションスキル

技術スキル

アカウント管理

部門横断的なコーディネーション

ヘルスケア分野
コマーシャル・エクセレンス
倫理
コンプライアンス

Language

英語

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>

Join our Novartis Network: Not the right Novartis role for you? Sign up to our talent community to stay connected and learn about suitable career opportunities as soon as they come up: <https://talentnetwork.novartis.com/network>

Benefits and Rewards: Read our handbook to learn about all the ways we'll help you thrive personally and professionally: <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>

部門

International

Business Unit

Innovative Medicines

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

[Apply to Job](#)

```
iframe{ width: 100%; margin-top: 3rem; } @media screen and (max-width: 767px){ iframe{ height: 30vh !important; } } @media screen and (min-width: 768px){ iframe{ height: 34vh !important; } }
```



Job ID

REQ-10020794

MR

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10020794-mr-ja-jp>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
3. <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>
4. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ja-JP/NovartisCareers/job/Beijing-Beijing/MRREQ-10020794>
5. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ja-JP/NovartisCareers/job/Beijing-Beijing/MRREQ-10020794>