

## (高级医药代表 / 资深产品专员)

Job ID  
REQ-10031384

11月 29, 2024

China

### 摘要

Prodajni zastopnik je vodilno gonilo naših interakcij s strankami in prodajne uspešnosti. So obraz našega pristopa k izkušnji strank in gradijo globoke odnose, ki prinašajo vrednost za stranke in paciente, da bi spodbudili rast prodaje na skladen in etičen način.

### About the Role

#### Major Accountabilities

- Spodbujanje konkurenčne rasti prodaje
- Prilagodite in organizirajte dejavnosti sodelovanja s strankami za ciljne zdravstvene delavce tako, da odražate želje strank, izkoristite razpoložljivo vsebino in več kanalov za interakcijo.
- Gradite sodelovanje s partnerstvom z zdravstvenimi delavci za razvoj trajnega sodelovanja za Novartis skozi čas
- Zagotovite nepozabne izkušnje, osredotočene na stranke, ki presegajo klinično diferenciacijo, tako

da prisluhnete njihovim potrebam in razumete njihovo zdravstveno okolje  
-Izkoristite razpoložljive vire podatkov za ustvarjanje, dinamično določanje prioritete in prilagajanje  
ustreznih nalog za ozemlje, račun in interakcijo s strankami  
-Stalno deljenje vpogledov strank z ustreznimi notranjimi zainteresiranimi stranmi, da se podpre  
razvoj vsebine, kampanj in nalog interakcije, povezanih z izdelki in indikacijami;  
-Zagotavljanje vrednosti strankam in bolnikom  
-Sodelujte skladno z medfunkcionalnimi skupinami pri oblikovanju in uvajanju rešitev, ki obravnavajo  
neizpolnjene potrebe strank in bolnikov  
-Delujte pošteno in pošteno, tako da stranke in sodelavce obravnavate pregledno in spoštljivo z  
jasnimi nameni. Ko se soočate z etičnimi dilemami, naredite pravo stvar in spregovorite, ko se stvari  
ne zdijo pravilne. Živite po Novartisovem etičnem kodeksu, vrednotah in vedenju.

## Key Performance Indicators

Prodajni zastopnik je vodilno gonilo naših interakcij s strankami in prodajne uspešnosti. So obraz  
našega pristopa k izkušnji strank in gradijo globoke odnose, ki prinašajo vrednost za stranke in  
paciente, da bi spodbudili rast prodaje na skladen in etičen način.

## Work Experience

NA

## Skills

Prodajne veščine

Vpogledi v stranke

Komunikacijske spretnosti

Vplivanje na spretnosti

Obvladovanje konfliktov

Pogajalske spretnosti

Tehnična znanja in spretnosti

Upravljanje računov

Medfunkcionalno usklajevanje

Zdravstveni sektor

Komercialna odličnost

Etika

Skladnost

## Language

Angleščina

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>

部门

International

Business Unit

Innovative Medicines

地点

China

站点

Huizhou (Guangdong Province)

Company / Legal Entity

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

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

Redni sodelavec (prodaja)

Shift Work

No

[Apply to Job](#)



Job ID  
REQ-10031384

(高级医药代表 / 资深产品专员)

[Apply to Job](#)

---

Source URL:

<https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10031384-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-sl-si>

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://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10031384>
5. <https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10031384>