

(高级医药代表 / 资深产品专员)

Job ID
REQ-10031384

11月 29, 2024

China

摘要

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

About the Role

Major Accountabilities

- Rekabet ç i Sat ı B ü y ü mesi Sa lay ın
- M ü teri tercihlerini yans ı tarak, mevcut i ç erikten ve birden fazla etkile im kanal ı ndan yararlanarak hedef HCP'ler i ç in m ü teri etkile imi yolculuklar ın ı ki iselle tirin ve d ü zenleyin
- Novartis i ç in zaman i ç inde s ü rd ü r ü lebilir bir i birli i geli tirmek amac ı yla HCP'lerle ortakl ı k kura kat ı l ı m sa lay ın
- ~ htiya ç lar ın ı dinleyerek ve sa l ı k hizmeti ortamlar ın ı anlayarak klinik farkl ı la man ın ö tesin

unutulmaz, müşteri odaklı deneyimler sunun

~ İlgili bölge, hesap ve müşteri etkileşim planlarını oluşturmak, dinamik olarak önceliklendirmek ve ayarlamak için mevcut veri kaynaklarından yararlanın

-Ürün ve endikasyonla ilgili içeriklerin, kampanyaların ve etkileşim planlarının geliştirilmesini desteklemek için müşteri görüşlerini ilgili paydaşlarla sürekli olarak paylaşın

-Müşterilere ve Hastalara Değer Katın

-Karşılanmamış müşteri ve hasta ihtiyaçlarını karşılayan çözümler tasarlamak ve uygulamaları seviyeler arasında ekiplerle uyumlu bir şekilde birliyi yapın

-Müşterilere ve iş arkadaşlarınıza effaf ve saygılı bir şekilde açık bir niyetle davranarak doğru dürüstlükle hareket edin. Etik ikilemlerle karşılaşırken, doğru olanı yapın ve işler doğrudurmediğinde konuun. Novartis Etik Kuralları, Değerler ve Davranış Kuralları'na göre ya

Key Performance Indicators

Satış Temsilcisi, müşteri etkileşimlerimizin ve satış performansımızda önde gelen itici güçtür. Müşteri deneyimi yaklaşımlarımızla yüz yüze ve uyumlu ve etik bir şekilde satış büyümesini için müşteriler ve hastalar için değer sağlayan derin ilişkiler kurarlar.

Work Experience

NA

Skills

Satış Becerileri

Müşteri Görüşleri

~ İletişim Becerileri

Etkileme Becerileri

Çatışma Yönetimi

Müzakere Becerileri

Teknik Beceriler

Hesap Yönetimi

Fonksiyonlar Arasında Koordinasyon

Sağlık Sektörü

Ticari Mükkemmellik

Etik

Uyma

Language

İngilizce

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

Kadrolu (Sat 1)

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-tr-tr>

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>