# (高级医药代表 /资深产品专员

Job ID
REQ-10032427

12月 18, 2024

China

## 摘要

Торговый представитель является ведущей движущей си
клиентами и эффективности продаж. Они являются лицом
клиентов и строят глубокие отношения, которые принос
стимулировать рост продаж в соответствии с требовани

## About the Role

Major Accountabilities

~Стимулирование конкурентного роста продаж
~Выявляйте и приоритизируйте клиентов с высоким поте
(медицинских работников и заинтересованных сторон), к
назначении лекарств
~Повысьте эффективность продаж за счет умелой органи

опыта
~Вовлекайте и стройте отношения
~Участвуйте в ценностно-ориентированных обсуждениях
важнейшие проблемы клиентов, факторы, влияющие на при
возможности
~Персонализируйте и организуйте взаимодействие с кли
работников, отражая предпочтения клиентов, используя
каналов взаимодействия
~Укрепляйте взаимодействие, работая в партнерстве с м
временем наладить устойчивое сотрудничество с компа
~Обеспечьте запоминающийся, ориентированный на клиен
клинической дифференциации, прислушиваясь к его потр
медицинскую среду.
~Установить эффективные рабочие отношения с лидерами
медицинскими инфлюенсерами (на территориальном уров
поведению, чтобы улучшить путь пациента (правильный п
~Развивайте глубокое понимание и понимание клиентов
~Собирайте информацию о бизнесе клиента, чтобы понять
~Отслеживайте отзывы клиентов и преобразуйте их в дей
дополнительную ценность и превосходят ожидания
~Используйте доступные источники данных для создания
приоритетов и корректировки соответствующих планов
территорией, учетной записью и клиентами
~Делитесь информацией о клиентах с соответствующими
сторонами на постоянной основе для поддержки разраб
взаимодействия, связанных с продуктами и индикаторам
~Приносите пользу клиентам и пациентам
~Обеспечьте совместную работу с кросс-функциональным
внедрения решений, которые удовлетворяют неудовлетв
пациентов
~Выступать в качестве надежного партнера для клиента
бизнес; слушать, чтобы учиться; стремиться углублять о
требованиями и этичностью; позиционируют себя для со
стоимостью.
~Действуйте честно и добросовестно, обращаясь с клиен
уважительно с четкими намерениями. Сталкиваясь с эти
правильно и говорите, когда что-то кажется неправильн
этики, ценностей и поведения Novartis.

Key Performance Indicators

Торговый представитель является ведущей движущей си
клиентами и эффективности продаж. Они являются лицом
клиентов и строят глубокие отношения, которые принос
стимулировать рост продаж в соответствии с требовани

Work Experience

NA

Skills

Навыки продаж
Информация о клиентах
Коммуникативные навыки
Навыки влияния
Управление конфликтами
Навыки ведения переговоров
Технические навыки
Управление счетом
Межфункциональная координация
Сектор здравоохранения
Коммерческое совершенство
Этика
Согласие

Language

Английский

**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
Dali (Yunnan Province)

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

Job ID
REQ-10032427

## (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-10032427-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-ru-ru*

**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-10032427
5. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10032427