

(高级医药代表 / 资深产品专员)

Job ID
REQ-10035684

1月 06, 2025

China

摘要

Sat ı Temsilcisi, m ü teri etkile imlerimizin ve sat ı performans ı m ı z ı n ö nde gelen itici gü c ü M ü teri deneyimi yakla ı m ı m ı z ı n 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 ı n
- 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 ı n 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 ortaklı k kura kat ı l ı m sa lay ı n
- ~ htiya ç lar ı n ı dinleyerek ve sa l ı k hizmeti ortamlar ı n ı anlayarak klinik farklı la man ı n ö tesin

unutulmaz, m ü teri odaklı deneyimler sunun

~ İlgili bölge, hesap ve m ü teri etkile im planları nı oluşturmak, dinamik olarak önceliklendirmek ve ayarlamak için mevcut veri kaynaklarından yararlanın

-Ürün ve endikasyonla ilgili içeriklerin, kampanyaların ve etkile im planlarının geliştirilmesini desteklemek için m ü teri içgörülerini ilgili iç paydaşlarla sürekli olarak paylaşın

-M ü terilere ve Hastalara Değer Katın

-Karşılanmamış m ü teri ve hasta ihtiyaçlarını karşılayan çözümler tasarlamak ve uygulamaları seviyeler arası ekiplerle uyumlu bir şekilde birliyi yapın

-M ü terilere ve iş arkadaşlarınıza effaf ve saygılı bir şekilde açık bir niyetle davranarak doğrudürüstlükle hareket edin. Etik ikilemlerle karşılaştığınızda, doğru olanı yapın ve işler doğrudürüstmede konunun. Novartis Etik Kuralları, Değerler ve Davranış Kuralları'na göre ya

Key Performance Indicators

Satış Temsilcisi, m ü teri etkile imlerimizin ve satış performansımız nın önde gelen itici gücü

M ü teri deneyimi yaklaşımlarımız nı yüz yüzdürler ve uyumlu ve etik bir şekilde satış bünyemesi için m ü teriler ve hastalar için değer sağlayan derin ilişkiler kurarlar.

Work Experience

NA

Skills

Satış Becerileri

M ü teri Görüşleri

~ İletim Becerileri

Etkileme Becerileri

Çatışma Yönetimi

M ü zakere Becerileri

Teknik Beceriler

Hesap Yönetimi

Fonksiyonlar Arası Koordinasyon

Sağlık Sektörü

Ticari Mükemellik

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

Suzhou (Jiangsu 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-10035684

(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-10035684-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-10035684>
5. <https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?jobnumber=REQ-10035684>