

(高级医药代表 / 资深产品专员)

Job ID
REQ-10088870

九月 28, 2026

China

Mevcut: [Türkçe](#) | [Deutsch](#) | [English](#) | [Español](#) | [Français](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Nederlands](#) | [Русский](#) | [Slovenščina](#) | [中文](#)

摘要

Satış Temsilcisi, müşteri etkileşimlerimizin ve satış performansımızla ilgili gelen itirazları müşteri deneyimiyle yaklaşımla müşteriye doğru ve uyumlu ve etik bir şekilde satış büyümesi için müşteri temsilcileri ve hastalar için değer sağlayan derin ilişkiler kurarlar.

About the Role

Major Accountabilities

- Rekabetçi Satış Büyümesi Sağlayın
- Müşteri tercihlerini yansıtarak, mevcut içeriklerden ve birden fazla etkileşim kanalından yararlanarak hedef HCP'leri için müşteri etkileşimi yolculuklarını kişiselleştirin ve düzenleyin

Novartis için zaman içinde sürdürülebilir bir işbirliği geliştirmek amacıyla HCP'lerle ortaklı k kurak katılımlı msağlayın
İhtiyaçları nı dinleyerek ve sağlıklı hizmeti ortamlarını anlayarak klinik farklılaşmanın ötesinde 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 planlarını geliştirmesini desteklemek için müşteri iğörlüğünü ilgili ipaydaşlarla sürekli olarak paylaşın
Müşterilere ve Hastalara Değer Katın
Karşılanmamış müşteri ve hasta ihtiyaçlarını karşılayan özmler tasarlamak ve uygulamak işlevler arasındaki ekiplerle uyumlu bir şekilde işbirliği yapın
Müşterilere ve iarkadaşlarına şeffaf ve saygılı bir şekilde açık bir niyetle davranarak doğrudan ü rstkle hareket edin. Etik ikilemlerle karşılaşıldığında, doğrudan yapın ve iler doğrudan ü rnmediğinde konuşun. Novartis Etik Kuralları, Deėerler ve Davranışlar Kuralları'na göre yaşıyın

Key Performance Indicators

Satış Temsilcisi, müşteri etkileşimlerimizin ve satış performansımızı nnde gelen itici güç olarak Müşteri deneyimi yaklaşımlarımızla yzdrlar ve uyumlu ve etik bir şekilde satış büyümesini için müşteriler ve hastalar içinde 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 Arasındaki Koordinasyon
Sağlıklı Sektörü
Ficari Mükemmellik
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>

Benefits and Rewards: Learn about all the ways we ' ll help you thrive personally and professionally. [Read our handbook \(PDF 30 MB\)](#)

部门
International

Business Unit
Sales

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
Kadrolu (Sat ı ş)

Shift Work
No

```

var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6abc08d2da20a968288366", provider: { widgetId: "10m7rm1pm", partnerId:
"2076321", uiConfId: "55802022" }, playback: { autoplay: false, autopause: false, muted: false, loop:
false }, sources: { options: {}, startTime: 0 }, disableUserCache: "true", plugins: {}, sources: { options:
{}, startTime: 0 }, ui: { showCCButton: false, settings: { showQualityMenu: true, showSpeedMenu:
false }, components: { fullscreen: { disableDoubleClick: false } }, uiComponents: [ { presets:
['Playback', 'Live'], area: 'BottomBarRightControls', replaceComponent: 'Fullscreen', get:
kPlayer.ui.components.Remove } ] } }; // Check and add plugins only if they exist if
(kPlayer.plugins["download"]) { config.plugins.download = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["transcript"]) { config.plugins["playkit-js-transcript"] = { position: "right", // Default:
bottom;('left', 'right', 'top', 'bottom') to enable transcript. expandMode: "over", // Default:
alongside;('alongside', 'hidden', 'over') expandOnFirstPlay: false, showTime: true, downloadDisabled:
false, printDisabled: false, disable: true }; } if (kPlayer.plugins["preventSeek"]) {
config.plugins.preventSeek = { preventSeekForward: false, preventSeek: false }; }
config.plugins.floating = { disable: true }; if (kPlayer.plugins["navigation"]) { config.plugins.navigation =
{ position: "right", expandMode: "over", expandOnFirstPlay: false, visible: false }; } if
(kPlayer.plugins["hotspots"]) { config.plugins["playkit-js-hotspots"] = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["moderation"]) { config.plugins["playkit-js-moderation"] = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["info"]) { config.plugins["playkit-js-info"] = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["share"]) { config.plugins.share = { disable: true }; } config.ui.uiComponents = []; if
(kPlayer.plugins["googleAnalytics"]) { config.plugins.googleTagManager = {};
config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking = {};
config.plugins.googleTagManager.containerId = 'GTM-57RJQ5';
config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking.custom = [];
config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking = { preset: { coreEvents: true, UIEvents:
false, playlistEvents: false, castEvents: false } }; }

```

```

// Ensure the global player registry array always exists, regardless of embed type.
window.kalturaPlayerVideos = window.kalturaPlayerVideos || []; try { var thumbEmbedPromise =
thumbnailEmbed({config, mediaInfo: {entryId: "1dgvmafo"}}); // thumbnailEmbed() returns a
Promise that resolves with the player instance // when the user clicks the thumbnail. Use .then() to
capture the player directly. thumbEmbedPromise .then(function(player) {
window.kalturaPlayerVideos.push(player); // Notify kalturadatalayer.js that a new player is ready so
it can // attach custom event listeners immediately, regardless of when // the user clicked the
thumbnail relative to page load. document.dispatchEvent(new CustomEvent('kalturaPlayerReady', {
detail: { player: player } })); }) .catch(function(error) { console.error(error); }); } catch (e) {
console.error(e.message) }

```

Job ID
REQ-10088870

(高级医药代表 / 资深产品专员

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10088870

(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-10088870-gaojiyiyaodaibiao->

List of links present in page

1. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10088870-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-de-de>
2. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10088870-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan>
3. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10088870-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-es-es>
4. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10088870-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-fr-fr>
5. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10088870-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-it-it>
6. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10088870-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-ja-jp>
7. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10088870-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-nl-nl>
8. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10088870-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-ru-ru>
9. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10088870-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-sl-si>
10. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10088870-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-zh-cn>
11. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
12. <https://www.novartis.com/sites/novartis.com/files/novartis-life-handbook.pdf>
13. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10088870
14. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10088870