

(高级) 医药代表 / (资深) 产品专员

Job ID
REQ-10073626
мар 09, 2026
Китай

Сводка

Il rappresentante di vendita è uno dei principali motori delle nostre interazioni con i clienti e delle prestazioni di vendita: è il volto del nostro approccio all'esperienza del cliente e costruisce relazioni profonde che offrono valore a clienti e pazienti al fine di guidare la crescita delle vendite in modo conforme ed etico.

About the Role

Major Accountabilities

- ~ Promuovi una crescita competitiva delle vendite
- ~ Identifica e assegna priorità ai clienti ad alto potenziale attraverso l'analisi dei dati (operatori sanitari e parti interessate) che influenzano le decisioni sulle prescrizioni
- ~ Promuovi le performance di vendita attraverso l'orchestrazione sapiente di esperienze positive per i clienti
- ~ Coinvolgi e costruisci relazioni.
- ~ Partecipa a conversazioni basate sul valore (di persona e virtualmente) per comprendere le sfide critiche dei clienti, i fattori decisionali, i punti deboli e le opportunità
- ~ Personalizza e orchestra i percorsi di coinvolgimento dei clienti per gli operatori sanitari target riflettendo le preferenze dei clienti, sfruttando i contenuti disponibili e più canali di coinvolgimento
- ~ Costruire il coinvolgimento lavorando in partnership con gli operatori sanitari per sviluppare una collaborazione duratura nel tempo per Novartis
- ~ Offri esperienze memorabili e incentrate sul cliente al di là della differenziazione clinica, ascoltando le sue esigenze e comprendendo il suo ambiente sanitario
- ~ Stabilire relazioni di lavoro efficaci con opinion leader e top influencer medici (a livello territoriale) e sfidare i comportamenti attuali al fine di migliorare il percorso del paziente (paziente giusto, momento giusto)
- ~ Sviluppa informazioni approfondite e comprensione dei clienti
- ~ Raccogli informazioni sull'attività del cliente per scoprire ciò che è importante per lui
- ~ Segui il feedback dei clienti e traduci le risposte in azioni che creano valore aggiunto e superano le aspettative
- ~ Sfrutta le fonti di dati disponibili per creare, assegnare dinamicamente le priorità e modificare i piani di interazione con il territorio, l'account e i clienti pertinenti
- ~ Condividi le informazioni sui clienti con gli stakeholder interni rilevanti su base continuativa per supportare lo sviluppo di contenuti, campagne e piani di interazione relativi ai prodotti e alle indicazioni
- ~ Offri valore a clienti e pazienti
- ~ Collabora in modo conforme con i team interfunzionali per progettare e implementare soluzioni che rispondano alle esigenze insoddisfatte di clienti e pazienti
- ~ Agire come partner di fiducia per il cliente allo scopo di aiutarlo a gestire la propria attività; ascoltare per imparare; sforzarsi di approfondire la relazione in modo conforme ed etico; creare soluzioni a valore aggiunto.
- ~ Agisci con integrità e onestà trattando clienti e colleghi in modo trasparente e rispettoso con un chiaro intento. Quando affronti dilemmi etici, fai la cosa giusta e parla quando le cose non sembrano giuste. Vivere secondo il Codice Etico e i Valori e i Comportamenti di Novartis.

Key Performance Indicators

- ~ Da compilare a livello locale, sulla base delle linee guida che seguiranno dai risultati dell'IMI Field Engagement Performance Management Council.

Work Experience

~NA

Skills

- ~ Abilità di vendita
- ~ Approfondimenti sui clienti
- ~ Abilità comunicative
- ~ Influenzare le competenze
- ~ Gestione dei conflitti
- ~ Capacità di negoziazione
- ~ Competenze tecniche
- ~ Gestione dell'account
- ~ Coordinamento interfunzionale
- ~ Settore Sanitario
- ~ Eccellenza Commerciale
- ~ Etica
- ~ Conformità

Language

Inglese

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 \(PDF 30 MB\)](#)

Дивизион

International

Business Unit

Sales

Место

Китай

Сайт

Shenzhen (Guangdong Province)

Company / Legal Entity

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

Functional Area

Продажи

Job Type

Full time

Employment Type

Regolare (vendite)

Shift Work

No

Job ID

REQ-10073626

(高级) 医药代表 / (资深) 产品专员

[Apply to Job](#)

Job ID

REQ-10073626

(高级) 医药代表 / (资深) 产品专员

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10073626-gaojiyiyadaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-it-it>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf
3. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10073626
4. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10073626