

MR

Job ID
REQ-10075823
апр 13, 2026
Китай

Сводка

Сотрудники являются нашими клиентами взаимодействия и основными движителями продаж. Они являются нашими клиентами взаимодействия, и создают прочные отношения, для клиентов и пациентов создают ценность, с соблюдением и этически приемлемым способом продвигают продажи.

About the Role

Major Accountabilities

- ~ Движение конкурентоспособных продаж
- ~ Через отражение предпочтений клиентов, использование доступных каналов и взаимодействие, для целевых HCP персонализированного и структурированного взаимодействия
- ~ Через взаимодействие с HCP, для построения долгосрочных отношений
- ~ Через понимание потребностей клиентов и их среды здравоохранения, предоставление незабываемых, клиентоцентрированных, превосходящих клинические различия
- ~ Использование доступных источников данных для создания, динамической приоритизации и корректировки регионов, клиентов и взаимодействия
- ~ Продолжение с внутренними заинтересованными сторонами обмена информацией, для поддержки продуктов и адаптации контента, мероприятий и взаимодействия
- ~ Для клиентов и пациентов создание ценности
- ~ С командой кросс-функционального сотрудничества, проектирование и реализация решений, для удовлетворения клиентов и пациентов
- ~ С прямым и честным отношением, с прозрачным и уважительным отношением к клиентам и коллегам, с четким намерением. Когда сталкиваешься с этической дилеммой, делай правильное дело, когда что-то выглядит не так, говори громко. Следуй за этическими, ценностями и поведением.

Key Performance Indicators

Сотрудники являются нашими клиентами взаимодействия и основными движителями продаж. Они являются нашими клиентами взаимодействия, и создают прочные отношения, для клиентов и пациентов создают ценность, с соблюдением и этически приемлемым способом продвигают продажи.

Work Experience

~NA

Skills

- ~ Продажи
- ~ Клиентские инсайты
- ~ Коммуникация
- ~ Влияние
- ~ Управление конфликтами
- ~ Техники переговоров
- ~ Технические навыки
- ~ Управление клиентами
- ~ Координация кросс-функционального сотрудничества
- ~ Здравоохранение
- ~ Бизнес-превосходство
- ~ Этика
- ~ Соответствие

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>

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
Shanghai (Shanghai)
Company / Legal Entity

CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd
Functional Area
Продажи
Job Type
Full time
Employment Type
正式 (销售)
Shift Work
No

无障碍及便利设施

诺华承诺与残障人士共事并为他们提供合理的便利设施。如果您由于健康状况或残障在招聘过程的任何环节需要合理便利设施或者为了履行职位的基本职能请发送电子邮件至 diversityandincl.china@novartis.com 告知您的需求和联系方式，并在邮件中附上您的职位申请编号。

Job ID
REQ-10075823

MR

[Apply to Job](#)
Job ID
REQ-10075823

MR

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10075823-mr-zh-cn>

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. <mailto:diversityandincl.china@novartis.com>
4. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10075823
5. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10075823