

SALES REPRESENTATIVE

Job ID
REQ-10078687
Июн. 01, 2026
Испания

Сводка

Сотрудники являются нашими клиентами и основными движущими силами продаж, они являются представителями нашего клиентского опыта и помогают нам строить прочные отношения, создавая ценность для клиентов и пациентов, способствуя росту продаж с помощью соответствующих и этичных методов.

About the Role

Major Accountabilities

- ~ Движение конкурентоспособных продаж
- ~ Анализ данных для выявления высокопотенциальных клиентов (HCP и заинтересованные стороны) и определение их приоритетности
- ~ Использование творческих методов для улучшения клиентского опыта и стимулирования продаж
- ~ Участие в построении отношений.
- ~ Участие в диалогах (личных и виртуальных), для понимания ключевых проблем клиентов, факторов принятия решений, болевых точек и возможностей
- ~ Использование предпочтений клиентов, доступных каналов и различных точек взаимодействия, для персонализации и планирования клиентского опыта
- ~ Сотрудничество с HCP для построения долгосрочных партнерских отношений
- ~ Использование потребностей клиентов и их медицинского окружения, для предоставления незабываемого, клиентоориентированного опыта, превосходящего стандарты
- ~ Создание эффективных рабочих отношений с лидерами мнений и медицинскими лидерами (на региональном уровне), для улучшения пути пациента (правильный пациент, правильное время)
- ~ Развитие глубокого понимания клиентов
- ~ Сбор мнений клиентов о работе, для выявления важной информации
- ~ Использование отзывов клиентов, для создания дополнительной ценности и превышения ожиданий
- ~ Использование доступных источников данных для создания, динамической приоритизации и корректировки регионов, клиентов и планов взаимодействия
- ~ Сотрудничество с внутренними заинтересованными сторонами для поддержки продуктовых и терапевтических инициатив, мероприятий и планов взаимодействия
- ~ Создание ценности для клиентов и пациентов
- ~ Сотрудничество с кросс-функциональными командами, для разработки и реализации решений, удовлетворяющих клиентов и пациентов
- ~ Работа с клиентами как с надежными партнерами, помогающими вести бизнес; слушать, учиться, способствуя соответствующим и этичным методам построения отношений; позиционировать себя как создателя дополнительной ценности.
- ~ Действовать с честностью и прозрачностью, с уважением относиться к клиентам и коллегам, с четкими намерениями. При возникновении этических дилемм, делать правильный выбор, когда что-то кажется не так, говорить открыто. Следовать принципам, ценностям и поведению.

Key Performance Indicators

- ~ Согласно IMI, участие в работе Комитета по управлению эффективностью, для выполнения в регионах.

Work Experience

~NA

Skills

- ~ Продажи
- ~ Клиентский опыт
- ~ Коммуникация
- ~ Влияние
- ~ Управление конфликтами
- ~ Техники переговоров
- ~ Технические навыки
- ~ Управление клиентами
- ~ Кросс-функциональное сотрудничество
- ~ Медицинская индустрия
- ~ 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 \(PDF 30 MB\)](#)

International
Business Unit
Sales
Место
Испания
Сайт
Vizcaya
Company / Legal Entity
ES19 (FCRS = ES006) Mizar Farmacéutica, S.L.
Alternative Location 1
Guipúzcoa, Испания
Functional Area
Продажи
Job Type
Full time
Employment Type
正式
Shift Work
No

Job ID
REQ-10078687

SALES REPRESENTATIVE

[Apply to Job](#)
Job ID
REQ-10078687

SALES REPRESENTATIVE

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10078687-sales-representative-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. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/zh-CN/Novartis_Careers/job/Vizcaya/SALES-REPRESENTATIVE_REQ-10078687
4. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/zh-CN/Novartis_Careers/job/Vizcaya/SALES-REPRESENTATIVE_REQ-10078687