

## (高级) 医药代表 / (资深) 产品专员

Job ID

REQ-10082591

июл 06, 2026

Китай

Na voljo v: Slovenščina | [Deutsch](#) | [English](#) | [Español](#) | [Français](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Nederlands](#) | [Русский](#) | [Türk](#) | [中文](#)

### Сводка

Prodajni zastopnik je vodilno gonilo naših interakcij s strankami in prodajne uspešnosti. So obraz našega pristopa k izkušnji strank in gradijo globoke odnose, ki prinašajo vrednost za stranke in paciente, da bi spodbudili rast prodaje na skladen in etičen način.

### About the Role

#### Major Accountabilities

- ~ Spodbujanje konkurenčne rasti prodaje
- ~ Prilagodite in organizirajte dejavnosti sodelovanja s strankami za ciljne zdravstvene delavce tako, da odražate želje strank, izkoristite razpoložljivo vsebino in več kanalov za interakcijo.
- ~ Gradite sodelovanje s partnerstvom z zdravstvenimi delavci za razvoj trajnega sodelovanja za Novartis skozi čas
- ~ Zagotovite nepozabne izkušnje, osredotočene na stranke, ki presejajo klinično diferenciacijo, tako da prisluhnete njihovim potrebam in razumete njihovo zdravstveno okolje
- ~ Izkoristite razpoložljive vire podatkov za ustvarjanje, dinamično določanje prioritet in prilagajanje ustreznih načrtov za ozemlje, račun in interakcijo s strankami
- ~ stalno deljenje vpogledov strank z ustreznimi notranjimi zainteresiranimi stranmi, da se podpre razvoj vsebine, kampanj in načrtov interakcije, povezanih z izdelki in indikacijami;
- ~ Zagotavljanje vrednosti strankam in bolnikom
- ~ Sodelujte skladno z medfunkcionalnimi skupinami pri oblikovanju in uvajanju rešitev, ki obravnavajo neizpolnjene potrebe strank in bolnikov
- ~ Delujte pošteno in pošteno, tako da stranke in sodelavce obravnavate pregledno in spoštljivo z jasnimi nameni. Ko se soočate z etičnimi dilemami, naredite pravo stvar in spregovorite, ko se stvari ne zdijo pravilne. Živite po Novartisovem etičnem kodeksu, vrednotah in vedenju.

#### Key Performance Indicators

Prodajni zastopnik je vodilno gonilo naših interakcij s strankami in prodajne uspešnosti. So obraz našega pristopa k izkušnji strank in gradijo globoke odnose, ki prinašajo vrednost za stranke in paciente, da bi spodbudili rast prodaje na skladen in etičen način.

#### Work Experience

~NA

#### Skills

- ~Prodajne veščine
- ~Vpogledi v stranke
- ~Komunikacijske spretnosti
- ~Vplivanje na spretnosti
- ~Obvladovanje konfliktov
- ~Pogajalske spretnosti
- ~Tehnična znanja in spretnosti
- ~Upravljanje računa
- ~Medfunkcionalno usklajevanje
- ~Zdravstveni sektor
- ~Komericalna odličnost
- ~Etika
- ~Skladnost

#### Language

Angleščina

**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  
Guangzhou (Guangdong Province)  
Company / Legal Entity  
CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd  
Functional Area  
Продажи  
Job Type  
Full time  
Employment Type  
Redni sodelavec (prodaja)  
Shift Work  
No

Job ID  
REQ-10082591

**(高级) 医药代表 / (资深) 产品专员**

[Apply to Job](#)

Job ID  
REQ-10082591

**(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-10082591-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-sl-si>

**List of links present in page**

1. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082591-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-de-de>
2. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082591-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-es-es>
3. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082591-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-fr-fr>
4. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082591-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-it-it>
5. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082591-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-ja-jp>
6. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082591-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-nl-nl>
7. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082591-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-ru-ru>
8. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082591-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-tr-tr>
9. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082591-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-zh-cn>
10. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082591-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](https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf)
13. [https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job\\_number=REQ-10082591](https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10082591)
14. [https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job\\_number=REQ-10082591](https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10082591)