

(高级) 医药代表 / (资深) 产品专员

Job ID

REQ-10082029

Июн. 24, 2026

Китай

Доступно в: Русский | [Deutsch](#) | [English](#) | [Español](#) | [Français](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [中文](#) | [Slovenščina](#) | [Türk](#) | [Nederlands](#)

Сводка

Торговый представитель является ведущей движущей силой нашего взаимодействия с клиентами и эффективности продаж. Они являются лицом нашего подхода к обслуживанию клиентов и строят глубокие отношения, которые приносят пользу клиентам и пациентам, чтобы стимулировать рост продаж в соответствии с требованиями и этичным образом.

About the Role

Major Accountabilities

- ~ Стимулирование конкурентного роста продаж
- ~ Персонализируйте и организуйте взаимодействие с клиентами для целевых медицинских работников, отражая предпочтения клиентов, используя доступный контент и несколько каналов взаимодействия
- ~ Укрепляйте взаимодействие, работая в партнерстве с медицинскими работниками, чтобы со временем наладить устойчивое сотрудничество с компанией «Новартис»
- ~ Обеспечьте запоминающийся, ориентированный на клиента опыт, выходящий за рамки клинической дифференциации, прислушиваясь к его потребностям и понимая его медицинскую среду.
- ~ Используйте доступные источники данных для создания, динамической расстановки приоритетов и корректировки соответствующих планов взаимодействия с клиентами и территорией, учетной записью и клиентами
- ~ Делитесь информацией о клиентах с соответствующими внутренними заинтересованными сторонами на постоянной основе для поддержки разработки контента, кампаний и планов взаимодействия, связанных с продуктами и индикаторами.
- ~ Приносите пользу клиентам и пациентам
- ~ Обеспечьте совместную работу с кросс-функциональными командами для разработки и внедрения решений, которые удовлетворяют неудовлетворенные потребности клиентов и пациентов
- ~ Действуйте честно и добросовестно, обращаясь с клиентами и коллегами прозрачно и уважительно с четкими намерениями. Сталкиваясь с этическими дилеммами, поступайте правильно и говорите, когда что-то кажется неправильным. Живите в соответствии с Кодексом этики, ценностей и поведения Novartis.

Key Performance Indicators

Торговый представитель является ведущей движущей силой нашего взаимодействия с клиентами и эффективности продаж. Они являются лицом нашего подхода к обслуживанию клиентов и строят глубокие отношения, которые приносят пользу клиентам и пациентам, чтобы стимулировать рост продаж в соответствии с требованиями и этичным образом.

Work Experience

~NA

Skills

- ~Навыки продаж
- ~Информация о клиентах
- ~Коммуникативные навыки
- ~Навыки влияния
- ~Управление конфликтами
- ~Навыки ведения переговоров
- ~Технические навыки
- ~Управление счетом
- ~Межфункциональная координация
- ~Сектор здравоохранения
- ~Коммерческое совершенство
- ~Этика
- ~Согласие

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
Wuhan (Hubei Province)
Company / Legal Entity
CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd
Functional Area
Продажи
Job Type
Full time
Employment Type
Regular (Sales)
Shift Work
No

Job ID
REQ-10082029

(高级) 医药代表 / (资深) 产品专员

[Apply to Job](#)
Job ID
REQ-10082029

(高级) 医药代表 / (资深) 产品专员

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://www.novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10082029-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuananyuan-ru-ru>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10082029-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuananyuan-de-de>
2. <https://www.novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10082029-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuananyuan>
3. <https://www.novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10082029-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuananyuan-es-es>
4. <https://www.novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10082029-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuananyuan-fr-fr>
5. <https://www.novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10082029-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuananyuan-it-it>
6. <https://www.novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10082029-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuananyuan-ja-jp>
7. <https://www.novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10082029-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuananyuan-zh-cn>
8. <https://www.novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10082029-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuananyuan-sl-si>
9. <https://www.novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10082029-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuananyuan-tr-tr>
10. <https://www.novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10082029-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuananyuan-nl-nl>
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-10082029
14. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10082029