(/

Job ID
REQ-10032125
Dec 02, 2024
China

Summary

Satış Temsilcisi, müşteri etkileşimlerimizin ve satış performansımızın önde gelen itici gücüdür. Müşteri deneyimi yaklaşımımızın yüzüdürler ve uyumlu ve etik bir şekilde satış büyümesini sağlamak için müşteriler ve hastalar için değer sağlayan derin ilişkiler kurarlar

About the Role

Major Accountabilities

~ Rekabetçi Satış Büyümesi Sağlayın
~ Reçete kararlarını etkileyen veri analizi yoluyla yüksek potansiyelli müşterileri (HCP'ler ve paydaşlar) belirleyin ve önceliklendirin
~ Olumlu müşteri deneyimlerinin ustaca düzenlenmesi yoluyla satış performansını artırın
~ İlişki kurun ve ilişki kurun
~ Kritik müşteri zorluklarını, karar verme faktörlerini, sorunlu noktaları ve fırsatları anlamak için değere dayalı konuşmalara (yüz yüze ve sanal olarak) katılın
~ Müşteri tercihlerini yansıtarak, mevcut içerikten ve birden fazla etkileşim kanalından yararlanarak hedef HCP'ler için müşteri etkileşimi yolculuklarını kişiselleştirin ve düzenleyin
~ Novartis için zaman içinde sürdürülebilir bir işbirliği geliştirmek amacıyla HCP'lerle ortaklık kurarak katılım sağlayın
~ İhtiyaçlarını dinleyerek ve sağlık hizmeti ortamlarını anlayarak klinik farklılaşmanın ötesinde unutulmaz, müşteri odaklı deneyimler sunun
~ Fikir liderleri ve en iyi tıbbi etkileyicilerle (bölge düzeyinde) etkili çalışma ilişkileri kurun ve hasta yolculuğunu iyileştirmek için mevcut davranışlara meydan okuyun (doğru hasta, doğru zaman)
~ Derin Müşteri İçgörüleri ve Anlayışı Geliştirin
~ Onlar için neyin önemli olduğunu ortaya çıkarmak için müşterinin işi hakkında içgörüler toplayın
~ Müşteri geri bildirimlerini takip edin ve yanıtları ek değer yaratan ve beklentileri aşan eylemlere dönüştürün
~ İlgili bölge, hesap ve müşteri etkileşim planlarını oluşturmak, dinamik olarak önceliklendirmek ve ayarlamak için mevcut veri kaynaklarından yararlanın
~ Ürün ve endikasyonla ilgili içeriklerin, kampanyaların ve etkileşim planlarının geliştirilmesini desteklemek için müşteri içgörülerini ilgili iç paydaşlarla sürekli olarak paylaşın
~ Müşterilere ve Hastalara Değer Katın
~ Karşılanmamış müşteri ve hasta ihtiyaçlarını karşılayan çözümler tasarlamak ve uygulamak için işlevler arası ekiplerle uyumlu bir şekilde işbirliği yapın
~ İşlerini yürütmelerine yardımcı olmak amacıyla müşteri için güvenilir bir ortak olarak hareket etmek; öğrenmek için dinlemek; ilişkiyi uyumlu ve etik bir şekilde derinleştirmeye çalışmak; katma değerli çözümler üretmek için kendilerini konumlandırırlar.

~ Müşterilere ve iş arkadaşlarına şeffaf ve saygılı bir şekilde açık bir niyetle davranarak doğruluk ve dürüstlükle hareket edin. Etik ikilemlerle karşılaştığınızda, doğru olanı yapın ve işler doğru görünmediğinde konuşun. Novartis Etik Kuralları, Değerler ve Davranışlar Kuralları'na göre yaşayın.

Key Performance Indicators

Satış Temsilcisi, müşteri etkileşimlerimizin ve satış performansımızın önde gelen itici gücüdür. Müşteri deneyimi yaklaşımımızın yüzüdürler ve uyumlu ve etik bir şekilde satış büyümesini sağlamak için müşteriler ve hastalar için değer sağlayan derin ilişkiler kurarlar

Work Experience

~NA

Skills

~Satış Becerileri
~Müşteri Görüşleri
~İletişim Becerileri
~Etkileme Becerileri
~Çatışma Yönetimi
~Müzakere Becerileri
~Teknik Beceriler
~Hesap Yönetimi
~Fonksiyonlar Arası Koordinasyon
~Sağlık Sektörü
~Ticari Mükemmellik
~Etik
~Uyma

Language

İngilizce

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

Join our Novartis Network: Not the right Novartis role for you? Sign up to our talent community to stay connected and learn about suitable career opportunities as soon as they come up: https://talentnetwork.novartis.com/network

Benefits and Rewards: Read our handbook to learn about all the ways we'll help you thrive personally and professionally: https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards

Division
International
Business Unit

Universal Hierarchy Node
Location
China
Site
Yichang (Hubei Province)
Company / Legal Entity
CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd
Functional Area
Sales
Job Type
Full time
Employment Type
Kadrolu (Satış)
Shift Work
No
Apply to Job

Job ID
REQ-10032125

(/

Apply to Job

Source URL: *https://prod1.novartis.com/careers/career-search/job/details/req-10032125-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-tr-tr*

List of links present in page

1. https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture
2. https://talentnetwork.novartis.com/network
3. https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards
4. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10032125
5. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10032125