

(高级) 医药代表 / (资深) 产品专员

Job ID
REQ-10032426
Δεκ 09, 2024
China

Περίληψη

Σατίσ Τεμσίλκί, μύστέρί ετκίλέσímλérímízín ve sατίσ performánsímízín ónde gelen ítící gücüdür. Müşteri deneyímí yákláşímímízín yüzüdürlér ve uyumlu ve etik bir şekilde sατίσ büyümesíní sαğlamak için müşteriler ve hastalar için değér sαğlayan derín ílîşkiler kurarlar

About the Role

Major Accountabilities

- ~ Rekabetçi Sατίσ Büyümesi Sαğlayın
- ~ Reçete kararlarını etkileyen veri analízí yoluyla yüksek potansiyelli müşteriler (HCP'ler ve paydāşlar) belirleyín ve önceliklendírín
- ~ Olumlu müşteri deneyímłérínín ustaca düzenlenmesi yoluyla sατίσ performánsíní artırín
- ~ İlíşki kurun ve ílíşki kurun
- ~ Krítik müşteri zorluklarını, karar verme faktörlerini, sorunlu noktaları ve fırsatları anlamak için değere dayalı konuşmalara (yüz yüze ve sanal olarak) katılín
- ~ Müşteri tercihlerini yansıtarak, mevcut içerikten ve birden fazla etkíleşím kanalından yararlanarak hedef HCP'ler için müşteri etkíleşímí yolculuklarını kışíselleştírín ve düzenleyín
- ~ Novartis için zaman içinde sürdürülebilir bir íşbirліđí geliştirmek amacıyla HCP'lerle ortaklık kurarak katılım sαğlayín
- ~ İhtiyaçlarını dinleyerek ve sαğlık hizmeti ortamlarını anlayarak klinik farklılaşmanın ötesinde unutulmaz, müşteri odaklı deneyímłér sunun
- ~ Fikir liderleri ve en iyi tıbbi etkileyicilerle (bölge düzeyinde) etkili çalışma ílîşkileri kurun ve hasta yolculuğunu iyileştirmek için mevcut davranışlara meydan okuyun (doğru hasta, doğru zaman)
- ~ Derín Müşteri İçgörülerí ve Anlayışı Geliştírín
- ~ Onlar için neyin önemli olduğunu ortaya çıkarmak için müşterínín işi hakkında içgörüler toplayín
- ~ Müşteri geri bildirimlerini takip edin ve yanıtları ek değér yaratan ve beklentileri aşan eylemlere dönüştürün
- ~ İlgili bölge, hesap ve müşteri etkíleşím planlarını oluşturmak, dinamik olarak önceliklendirmek ve ayarlamak için mevcut veri kaynaklarından yararlanín
- ~ Ürün ve endikasyonla ilgili içeriklerin, kampanyaların ve etkíleşím planlarının geliştirilmesini desteklemek için müşteri içgörüleríní ilgili iç paydāşlarla sürekli olarak paylaşín
- ~ Müşterilere ve Hastalara Değer Katın
- ~ Karşılanmamış müşteri ve hasta ihtiyaçlarını karşılayan çözümlér tasarlamak ve uygulamak için işlevler arası ekiplerle uyumlu bir şekilde íşbirліđí yapín
- ~ İşlerini yürütmelerine yardımcı olmak amacıyla müşteri için güvenilir bir ortak olarak hareket etmek; öğrenmek için dinlemek; ílíşkiyi uyumlu ve etik bir şekilde derínleştírmeye çalışmak; katma değérli çözümlér üretmek için kendilerini konumlandırırlar.

~ Müşterilere ve iş arkadaşlarına şeffaf ve saygılı bir şekilde açık bir niyetle davranarak doğruluk ve dürüstlikle 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>

Τομέας

International

Business Unit

Innovative Medicines

Τοποθεσία

China

Τοποθεσία

Lijiang (Yunnan 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-10032426

(高级) 医药代表 / (资深) 产品专员

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://prod1.novartis.com/gr-el/careers/career-search/job/details/req-10032426-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://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/tr-TR/Novartis_Careers/job/Lijiang-Yunnan-Province/XMLNAME-----_REQ-10032426
5. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/tr-TR/Novartis_Careers/job/Lijiang-Yunnan-Province/XMLNAME-----_REQ-10032426