# 县域主任/县域主管

Job ID REQ-10035482 Ιαν 06, 2025 China

## Περίληψη

销售代表是我们客户互动和销售业绩的主要推动者。他们是我们的客户体验方法的代言人,并建立深厚的关系,为客户和患者创造价值,以合规和合乎道德的方式推动销售增长

### **About the Role**

#### 主要职责:

- 保证每月拜访规定数量的目标客户和组织产品学术推广会,配合公司大型学术活动
- 建立完善的客户管理体系,提高客户服务质量
- 及时、准确执行报告系统,及时汇报工作的进展,及时反馈市场信息
- 配合地区经理的协同拜访
- 完成地区经理或者大区经理指派的工作任务
- 积极参与和推进合规项目,以身作则,传递合规文化。遵守所覆盖或拜访的医疗机构颁布的与医药代表或 医药企业相关人员有关的规章制度

(高级医药代表,产品专员及资深产品专员在上述职责的基础上要完成如下任务)

• 协助地区经理给新入职的新代表熟悉客户、市场、公司报告系统及相关政策等进行帮助和辅导

#### 对多元化和包容性/平等就业机会的承诺:

诺华致力于为我们所服务的患者和社区建立一个优秀、包容的工作环境和多元化的团队。

## 基本要求:

- 生物科学、医药卫生、化学化工相关专业,或培养方向与医药相关的其他专业(如管理学或市场营销(医 药相关)),大专或以上学历(非以上专业的专科及以上学历,必须具有两年以上医药领域工作经验)
- 相关岗位工作经验
- 高级医药代表/产品专员/资深产品专员要能通过公司的相关资质认证,能力和绩效符合公司对于岗位的要求,合规意识强
- 基本的口头英语表达能力

**为什么选择诺华**:帮助患者及家属不仅需要创新科学,还需要一支包括你我他在内的充满智慧与激情的团队, 大家相互协作、支持与激励。共同实现突破,改变患者的生活。一起共创更好的未来,你准备好了吗?

薪酬与福利:您可以前往诺华官网了解我们帮助您实现个人与职业发展的举措。

#### 无障碍及便利设施:

诺华承诺与残障人士共事并为他们提供合理的便利设施。如果您由于健康状况或残障,在招聘过程的任何环节需要合理便利设施,或者为了履行职位的基本职能,请将您的相关需求告知我们的招聘经理。

**加入我们的诺华网络**:这不是您心仪的职位?欢迎加入诺华人才社区,与我们保持联系,及时了解合适的职业机会。您也可以关注诺华招聘社交媒体账号。

**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? <a href="https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture">https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture</a>

**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: <a href="https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards">https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards</a>

Τομέας

International

**Business Unit** 

Innovative Medicines

Τοποθεσία

China

Τοποθεσία

Baoshan (Yunnan Province)

Company / Legal Entity

CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd

**Functional Area** 

Sales

Job Type

Full time

**Employment Type** 

正式(销售)

Shift Work

No

Apply to Job

#### 无障碍及便利 设 施

诺华 承 诺 与残障人士共事并 为 他 们 提供合理的便利 设 施。如果您由于健康状况或残障 在招聘 过 程的任何 环 节 需要合理便利 设 施 或者 为 了履行 职 位的基本 职 能 请发 送 电 子 邮 件至 diversityandincl.china@novartis.com 告知您的需求和 联 系方式,并在 邮 件中附上您的 职 位申 请编 号。

Job ID REQ-10035482

## 县域主任/县域主管

## Apply to Job

**Source URL:** https://prod1.novartis.com/gr-el/careers/career-search/job/details/req-10035482-xianyuzhurenxianyuzhuguan-zh-cn

## 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/zh-CN/Novartis\_Careers/job/Baoshan-Yunnan-Province/-\_REQ-10035482
- 5. mailto:diversityandincl.china@novartis.com
- 6. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/zh-CN/Novartis\_Careers/job/Baoshan-Yunnan-Province/-\_REQ-10035482