

( /

Job ID  
REQ-10049223  
Апр 17, 2025  
China

## Περίληψη

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>

**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

Nantong (Jiangsu Province)

Company / Legal Entity

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

Functional Area

Sales  
Job Type  
Full time  
Employment Type  
Regular (Sales)  
Shift Work  
No  
[Apply to Job](#)

Job ID  
REQ-10049223

( /

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://prod1.novartis.com/gr-el/careers/career-search/job/details/req-10049223-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-ru-ru>

#### 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/ru-RU/Novartis\\_Careers/job/Nantong-Jiangsu-Province/XMLNAME-----\\_REQ-10049223](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis_Careers/job/Nantong-Jiangsu-Province/XMLNAME-----_REQ-10049223)
5. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis\\_Careers/job/Nantong-Jiangsu-Province/XMLNAME-----\\_REQ-10049223](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis_Careers/job/Nantong-Jiangsu-Province/XMLNAME-----_REQ-10049223)