

## (高级) 医药代表 / (资深) 产品专员

Job ID  
REQ-10051296  
Max 09, 2025  
China

### Περίληψη

Il rappresentante di vendita è uno dei principali motori delle nostre interazioni con i clienti e delle prestazioni di vendita. Sono il volto del nostro approccio alla customer experience e costruiscono relazioni profonde che offrono valore ai clienti e ai pazienti al fine di guidare la crescita delle vendite in modo conforme ed etico.

### About the Role

#### Major Accountabilities

- ~ Promuovi una crescita competitiva delle vendite
- ~ Personalizza e orchestra i percorsi di coinvolgimento dei clienti per gli operatori sanitari target riflettendo le preferenze dei clienti, sfruttando i contenuti disponibili e più canali di coinvolgimento
- ~ Costruire il coinvolgimento lavorando in partnership con gli operatori sanitari per sviluppare una collaborazione duratura nel tempo per Novartis
- ~ Offri esperienze memorabili e incentrate sul cliente al di là della differenziazione clinica, ascoltando le sue esigenze e comprendendo il suo ambiente sanitario
- ~ Sfrutta le fonti di dati disponibili per creare, assegnare dinamicamente le priorità e modificare i piani di interazione con il territorio, l'account e i clienti pertinenti
- ~ Condividi le informazioni sui clienti con gli stakeholder interni rilevanti su base continuativa per supportare lo sviluppo di contenuti, campagne e piani di interazione relativi ai prodotti e alle indicazioni
- ~ Offri valore a clienti e pazienti
- ~ Collabora in modo conforme con i team interfunzionali per progettare e implementare soluzioni che rispondano alle esigenze insoddisfatte di clienti e pazienti
- ~ Agisci con integrità e onestà trattando clienti e colleghi in modo trasparente e rispettoso con un chiaro intento. Quando affronti dilemmi etici, fai la cosa giusta e parla quando le cose non sembrano giuste. Vivere secondo il Codice Etico e i Valori e i Comportamenti di Novartis.

#### Key Performance Indicators

Il rappresentante di vendita è uno dei principali motori delle nostre interazioni con i clienti e delle prestazioni di vendita. Sono il volto del nostro approccio alla customer experience e costruiscono relazioni profonde che offrono valore ai clienti e ai pazienti al fine di guidare la crescita delle vendite in modo conforme ed etico.

#### Work Experience

~NA

## Skills

~Abilità di vendita  
~Approfondimenti sui clienti  
~Abilità comunicative  
~Influenzare le competenze  
~Gestione dei conflitti  
~Capacità di negoziazione  
~Competenze tecniche  
~Gestione dell'account  
~Coordinamento interfunzionale  
~Settore Sanitario  
~Eccellenza Commerciale  
~Etica  
~Conformità

## Language

Inglese

**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

Nanjing (Jiangsu Province)

Company / Legal Entity

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

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

Regolare (vendite)

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

Job ID  
REQ-10051296

(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-10051296-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-it-it>

**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/it-IT/Novartis\\_Careers/job/Nanjing-Jiangsu-Province/XMLNAME-----\\_REQ-10051296](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/Novartis_Careers/job/Nanjing-Jiangsu-Province/XMLNAME-----_REQ-10051296)
5. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/Novartis\\_Careers/job/Nanjing-Jiangsu-Province/XMLNAME-----\\_REQ-10051296](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/Novartis_Careers/job/Nanjing-Jiangsu-Province/XMLNAME-----_REQ-10051296)