

# (高级医药代表 /资深产品专员

Job ID

REQ-10034862

Dec 29, 2024

China

## Summary

Prodajni zastopnik je vodilno gonilo na ših interakcij s strankami in prodajne uspešnosti. So obraz na šega pristopa k izkušnji strank in gradijo globoke odnose, ki prinašajo vrednost za stranke in paciente, da bi skladno in etično spodbudili rast prodaje.

## About the Role

### Major Accountabilities

- Spodbujanje konkurenčne rasti prodaje
- Prepoznavanje in prednostno razvrstitev potencialne stranke z analizo podatkov (zdravstveni delavci in zainteresirane strani), ki vplivajo na odločitve o receptih
- Povečanje prodajne uspešnosti s spretnim orkestriranjem pozitivnih izkušenj strank
- Sodelovanje in vzpostavljanje odnosov
- Sodelovanje v pogovorih, ki temeljijo na vrednotah (osebno in virtualno), da boste razumeli ključne

izzive strank, dejavnike odločanja, boleže to ke in priložnosti

→ Prilagodite in organizirajte dejavnosti sodelovanja s strankami za ciljne zdravstvene delavce tako, da odražate že elje strank, izkoristite razpoložljivo vsebino in več kanalov za interakcijo.

→ Gradite sodelovanje s partnerstvom z zdravstvenimi delavci za razvoj trajnega sodelovanja za Novartis skozi nas

→ Zagotovite nepozabne izkušnje, osredotočene na stranke, ki presegajo klinično diferenciacijo, tako da prisluhnete njihovim potrebam in razumete njihovo zdravstveno okolje

→ Vzpostaviti uinkovite delovne odnose z mnenjskimi voditelji in najboljšimi medicinskimi vplivne živil (na ravni ozemlja) ter izzvati trenutna vedenja, da bi izboljšali potovanje pacienta (pravi pacient, pravi nas)

→ Razvijte poglobljen vpogled v stranke in razumevanje

→ Zberite vpoglede v poslovanje stranke in odkrijte, kaj je zanjo pomembno

→ Spremljajte povratne informacije strank in pretvorite odgovore v dejanja, ki ustvarjajo dodatno vrednost in presegajo pričakovanja

→ Izkoristite razpoložljive vire podatkov za ustvarjanje, dinamično določanje prioritet in prilagajanje ustreznih načrtov za ozemlje, raziskun in interakcijo s strankami

→ stalno deljenje vpogledov strank z ustreznimi notranjimi zainteresiranimi strankami, da se podpre razvoj vsebine, kampanj in načrtov interakcije, povezanih z izdelki in indikacijami;

→ Zagotavljanje vrednosti strankam in bolnikom

→ Sodelujte skladno z medfunkcionalnimi skupinami pri oblikovanju in uvajanju rešitev, ki obravnavajo neizpolnjene potrebe strank in bolnikov

→ delovati kot zaupanja vreden partner stranki z namenom, da ji pomaga voditi poslovanje; poslušati učenje; si prizadevajo za poglobitev odnosa na skladen in etičen način; Pozicionirajte se, da ustvarite rešitve z dodano vrednostjo.

→ Delujte po šteten in po šteten, tako da stranke in sodelavce obravnavate pregledno in spoštljivo z jasnimi nameni. Ko se soočate z etičnimi dilemami, naredite pravo stvar in spregovorite, ko se stvari ne zdijo pravilne. Živite po Novartisovem etičnem kodeksu, vrednotah in vedenju.

## Key Performance Indicators

Prodajni zastopnik je vodilno gonilo na teh interakcij s strankami in prodajne uspešnosti. So obraz našega pristopa k izkušnji strank in gradijo globoke odnose, ki prinašajo vrednost za stranke in paciente, da bi skladno in etično spodbudili rast prodaje

## Work Experience

NA

## Skills

Prodajne vešbine

Vpogledi v stranke

Komunikacijske spretnosti

Vplivanje na spretnosti

Obvladovanje konfliktov

Pogajalske spretnosti

Tehnična znanja in spretnosti

Upravljanje razuma

Medfunkcionalno usklajevanje

Zdravstveni sektor

Komercialna odličnost  
Etika  
Skladnost

Language

Angleščina

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>

部門  
International

部門  
Innovative Medicines

国  
China

勤務地  
Jiujiang (Jiangxi Province)

Company / Legal Entity  
CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd

Functional Area

Sales

職種

Full time

雇用形態

Redni sodelavec (prodaja)

Shift Work

No

[Apply to Job.](#)



Job ID

REQ-10034862

## (高级医药代表 /资深产品专员

[Apply to Job.](#)

---

Source URL:

<https://prod1.novartis.com/jp-ja/careers/career-search/job/details/req-10034862-gaojiyiyodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-sl-si>

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/sl-SI/NovartisCareers/job/Jiujiang-Jiangxi-Province/XMLNAME-----REQ-10034862>
5. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/sl-SI/NovartisCareers/job/Jiujiang-Jiangxi-Province/XMLNAME-----REQ-10034862>