

(高级医药代表 / 资深产品专员

Job ID
REQ-10049223

Apr 17, 2025

China

Summary

Торговый представитель является ведущей движущей силой продаж, взаимодействуя с клиентами и эффективности продаж. Они являются лицом компании и строят глубокие отношения, которые приносят пользу компании. Их задача - стимулировать рост продаж в соответствии с требованиями рынка.

About the Role

Major Accountabilities

- Стимулирование конкурентного роста продаж
- Персонализируйте и организуйте взаимодействие с клиентами и работниками, отражая предпочтения клиентов, используя различные каналы взаимодействия
- Укрепляйте взаимодействие, работая в партнерстве с клиентами

временем наладить устойчивое сотрудничество с компа
-Обеспечьте запоминающийся, ориентированный на клиен
клинической дифференциации, прислушиваясь к его потр
медицинскую среду.
-Используйте доступные источники данных для создания
приоритетов и корректировки соответствующих планов
территорией, учетной записью и клиентами
-Делитесь информацией о клиентах с соответствующими
сторонами на постоянной основе для поддержки разрабо
взаимодействия, связанных с продуктами и индикаторам
-Приносите пользу клиентам и пациентам
-Обеспечьте совместную работу с кросс-функциональным
внедрения решений, которые удовлетворяют неудовлетв
пациентов
-Действуйте честно и добросовестно, обращаясь с клиен
уважительно с четкими намерениями. Сталкиваясь с эти
правильно и говорите, когда что-то кажется неправильн
этики, ценностей и поведения Novartis.

Key Performance Indicators

Торговый представитель является ведущей движущей си
клиентами и эффективности продаж. Они являются лицом
клиентов и строят глубокие отношения, которые принос
стимулировать рост продаж в соответствии с требовани

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>

部門

International

部門

Innovative Medicines

国

China

勤務地

Nantong (Jiangsu Province)

Company / Legal Entity

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

Functional Area

Sales

職種

Full time

雇用形態

Regular (Sales)

Shift Work
No

[Apply to Job.](#)



Job ID
REQ-10049223

(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-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/NovartisCareers/job/Nantong-Jiangsu-Province/XMLNAME-----REQ-10049223>
5. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/NovartisCareers/job/Nantong-Jiangsu-Province/XMLNAME-----REQ-10049223>