

(高級) 医药代表 / (资深) 产品专员

Job ID

REQ-10036590

Jan 13, 2025

China

Summary

営業担当者は、お客様とのやり取りと販売実績の主要な推進力です。彼らは当社のカスタマーエクスペリエンスアプローチの顔であり、顧客と患者に価値を提供する深い関係を構築し、コンプライアンスと倫理的方法で売上の成長を促進します

About the Role

Major Accountabilities

- ~ 競争力のある売上成長を促進
- ~ データ分析を通じて、処方箋の決定に影響を与える潜在顧客(医療従事者および利害関係者)を特定し、優先順位を付ける
- ~ 肯定的な顧客体験の巧みなオーケストレーションによる販売実績の向上
- ~ エンゲージメントと関係の構築
- ~ 価値に基づく会話(対面およびバーチャル)に参加して、顧客の重要な課題、意思決定要因、ペインポイント、機会を理解する
- ~ 顧客の好みを反映し、利用可能なコンテンツと複数のエンゲージメントチャネルを活用することで、ターゲットとなる医療従事者の顧客エンゲージメントジャーニーをパーソナライズおよび調整します
- ~ 医療従事者と協力してエンゲージメントを構築し、ノバルティスの長期的な持続的なコラボレーションを発展させます
- ~ 顧客のニーズに耳を傾け、医療環境を理解することで、臨床上の差別化を超えた記憶に残る顧客中心の体験を提供します
- ~ オピニオンリーダーやトップメディカルインフルエンサー(テリトリーレベル)と効果的な協力関係を確立し、現在の行動に異議を唱えて、ペイシェントジャーニー(適切な患者、適切なタイミング)を改善します。
- ~ 顧客に関する深い洞察と理解を深める
- ~ 顧客のビジネスに関するインサイトを収集し、顧客にとって何が重要かを明らかにする
- ~ 顧客からのフィードバックをフォローアップし、その回答を付加価値を生み出し、期待を超えるアクションにつなげる
- ~ 利用可能なデータソースを活用して、関連するテリトリー、アカウント、顧客とのやり取り計画を作成し、動的に優先順位を付け、調整します
- ~ 顧客インサイトを社内の関係者と継続的に共有し、製品および適応症に関連するコンテンツ、キャンペーン、インタラクション計画の開発をサポートします。
- ~ 顧客と患者に価値を提供
- ~ クロスファンクショナルチームとコンプライアンスを遵守して協力し、満たされていない顧客や患者のニーズに対応するソリューションを設計および実装します
- ~ 顧客のビジネス運営を支援する目的で、顧客の信頼できるパートナーとして行動します。学ぶために耳を傾ける。コンプライアンスを遵守し、倫理的方法で関係を深めるよう努めます。付加価値のあるソリュー

ションを作成するために自分自身を位置づけます。

～顧客や同僚に透明性と敬意を持って接し、明確な意図を持って誠実に行動します。倫理的なジレンマに直面したときは、正しいことをし、物事が正しくないと思われるときは声を上げてください。ノバルティスの倫理綱領と価値観と行動規範に従って生きる。

Key Performance Indicators

営業担当者は、お客様とのやり取りと販売実績の主要な推進力です。彼らは当社のカスタマーエクスペリエンスアプローチの顔であり、顧客と患者に価値を提供する深い関係を構築し、コンプライアンスと倫理的方法で売上の成長を促進します

Work Experience

～エヌエー

Skills

～販売スキル

～カスタマーインサイト

～コミュニケーションスキル

～影響力のあるスキル

～コンフリクトマネジメント

～ネゴシエーションスキル

～技術スキル

～アカウント管理

～部門横断的なコーディネーション

～ヘルスケア分野

～コマーシャル・エクセレンス

～倫理

～コンプライアンス

Language

英語

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>

Division

International

Business Unit

Innovative Medicines
Location
China
Site
Ganzhou (Jiangxi 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-10036590

(高级) 医药代表 / (资深) 产品专员

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://prod1.novartis.com/us-en/careers/career-search/job/details/req-10036590-gaojiyiyaodaibiao-zishenchangepinzhuanyuan-ja-jp>

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/ja-JP/Novartis_Careers/job/Ganzhou-Jiangxi-Province/XMLNAME-----_REQ-10036590
5. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ja-JP/Novartis_Careers/job/Ganzhou-Jiangxi-Province/XMLNAME-----_REQ-10036590