

高级医药代表 / 资深产品专员

Job ID
REQ-10007189

5月 15, 2024

China

摘要

Le représentant commercial est l'un des principaux moteurs de nos interactions avec les clients et de nos performances commerciales. Ils sont le visage de notre approche de l'expérience client et établissent des relations profondes qui apportent de la valeur aux clients et aux patients afin de stimuler la croissance des ventes de manière conforme et éthique

About the Role

Major Accountabilities

- Stimuler la croissance des ventes concurrentielles
- Identifiez et hiérarchisez les clients à fort potentiel grâce à l'analyse des données (professionnels de la santé et parties prenantes) qui influencent les décisions en matière de prescription.
- Stimulez les performances commerciales grâce à l'orchestration habile d'expériences client positives

-S'engager et établir des relations

-Engagez des conversations basées sur la valeur (en personne et virtuellement) pour comprendre les défis critiques des clients, les facteurs de décision, les points faibles et les opportunités.

-Personnalisez et orchestrez les parcours d'engagement client pour les professionnels de la santé cibles en reflétant les préférences des clients, en tirant parti du contenu disponible et de multiples canaux d'engagement

-Renforcer l'engagement en travaillant en partenariat avec les professionnels de la santé afin de développer une collaboration durable au fil du temps pour Novartis

-Offrez des expériences mémorables et centrées sur le client, au-delà de la différenciation clinique, en écoutant leurs besoins et en comprenant leur environnement de soins de santé.

-Établir des relations de travail efficaces avec les leaders d'opinion et les principaux influenceurs médicaux (au niveau du territoire) et challenger les comportements actuels afin d'améliorer le parcours patient (bon patient, bon moment)

-Développer une connaissance et une compréhension approfondies des clients

-Recueillez des informations sur l'activité du client pour couvrir ce qui est important pour lui

-Assurer le suivi des commentaires des clients et traduire les réponses en actions qui créent de la valeur ajoutée et dépassent les attentes.

-Exploitez les sources de données disponibles pour créer, hiérarchiser et ajuster dynamiquement les plans d'interaction pertinents avec les territoires, les comptes et les clients.

-Partager en permanence les informations sur les clients avec les parties prenantes internes concernées afin de soutenir le développement de contenus, de campagnes et de plans d'interaction liés aux produits et aux indications.

-Offrir de la valeur aux clients et aux patients

-Collaborer en toute conformité avec les équipes interfonctionnelles pour concevoir et mettre en œuvre des solutions qui répondent aux besoins non satisfaits des clients et des patients.

-Agir en tant que partenaire de confiance pour le client dans le but de l'aider à gérer son entreprise ; écouter pour apprendre ; s'efforcer d'approfondir la relation d'une manière conforme et éthique ; se positionner pour créer des solutions à valeur ajoutée.

-Agir avec intégrité et honnêteté en traitant les clients et les collègues de manière transparente et respectueuse avec une intention claire. Lorsque vous êtes confronté à des dilemmes éthiques, faites ce qui s'impose et exprimez-vous lorsque les choses ne semblent pas justes. Respectez le Code d'éthique et les valeurs et comportements de Novartis.

Key Performance Indicators

Le représentant commercial est l'un des principaux moteurs de nos interactions avec les clients et de nos performances commerciales. Ils sont le visage de notre approche de l'expérience client et établissent des relations profondes qui apportent de la valeur aux clients et aux patients afin de stimuler la croissance des ventes de manière conforme et éthique

Work Experience

NA

Skills

Compétences de vente

Informations sur les clients

Compétences en communication

Compétences d'influence

Gestion des conflits
Compétences en négociation
Compétences techniques
Gestion de compte
Coordination interfonctionnelle
Secteur de la santé
Excellence commerciale
Éthique
Conformité

Language

Anglais

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>

部门

International

Business Unit

Innovative Medicines

地点

China

站点

Kunming (Yunnan Province)

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

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
CDI (Ventes)

Shift Work
No

[Apply to Job](#)

```
iframe{ width: 100%; margin-top: 3rem; } @media screen and (max-width: 767px){ iframe{ height: 30vh !important; } } @media screen and (min-width: 768px){ iframe{ height: 34vh !important; } }
```



Job ID
REQ-10007189

高级医药代表 / 资深产品专员

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10007189-gaojiyiyadaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-fr-fr>

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/fr-FR/NovartisCareers/job/Kunming-Yunnan-Province/Senior-Advanced-Medical-Sales-RepresentativeREQ-10007189>
5. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/fr-FR/NovartisCareers/job/Kunming-Yunnan-Province/Senior-Advanced-Medical-Sales-RepresentativeREQ-10007189>