

Product Specialist

Job ID
REQ-10018419

8月 06, 2024

China

摘要

Satıcı Temsilcisi, müşteri etkileşimlerimizin ve satış performansımızın önde gelen itici gücü olarak deneyimi yaklaşımlarımızla yeni yüzüzdür ve satış büyümesini uyumlu ve etik bir şekilde sürdürmektedir. Müşteriler ve hastalar için değer sağlayan derin ilişkiler kurarlar.

About the Role

Major Accountabilities

- Rekabetçi Satıcı Büyümesi Sağlayın
- Reçete kararlarını etkileyen veri analizi yoluyla yüksek potansiyelli müşterileri (HCP'ler ve paydaşlar) belirleyin ve önceliklendirin
- Olumlu müşteri deneyimlerinin ustaca düzenlenmesi yoluyla satış performansını artırın
- Etkileşim kurun ve ilişkiler kurun.
- Kritik müşteri zorluklarını, karar verme faktörlerini, sorunlu noktaları ve fırsatları anlamak için

de ere dayalı konu malara (y ü z y ü ze ve sanal olarak) kat ılı n

-M ü teri tercihlerini yans ı tarak, mevcut i ç erikten ve birden fazla etkile im kanal ından yararlanarak hedef HCP'ler i ç in m ü teri etkile imi yolculukları n ı ki iselle tirin ve d ü zenleyin

-Novartis i ç in zaman i ç inde s ü rd ü r ü lebilir bir i birli i geli tirmek amac ıyla HCP'lerle ortaklı k kurun kat ılı m sa lay ın

~ ihtiya ç lar ın ı dinleyerek ve sa l ılı k hizmeti ortamlar ın ı anlayarak klinik farklı la man ın ö tesini unutulmaz, m ü teri odaklı deneyimler sunun

-Fikir liderleri ve en iyi t ı bbi etkileyicilerle (b ö lge d ü zeyinde) etkili ç al ı ma ili kileri kurun ve hasta yolculu unu iyile tirmek i ç in mevcut davran ı lara meydan okuyun (do ru hasta, do ru zaman)

-Derin M ü teri ç g ö r ü leri ve Anlay ı ı Geli tirin

-Onlar i ç in neyin ö nemli oldu unu ortaya ç ı karmak i ç in m ü terinin i i hakk ında i ç g ö r ü ler topla

-M ü teri geri bildirimlerini takip edin ve yan ı tlar ı ek de er yaratan ve beklentileri a an eylemlere d ö n ü t ü r ü n

~ lgili b ö lge, hesap ve m ü teri etkile im planlar ın ı olu turmak, dinamik olarak ö nceliklendirmek ve ayarlamak i ç in mevcut veri kaynaklar ından yararlan ın

-Ü r ü n ve endikasyonla ilgili i ç eriklerin, kampanyalar ın ve etkile im planlar ın ın geli tirilmesini desteklemek i ç in m ü teri i ç g ö r ü lerini ilgili i ç payda larla s ü rekli olarak payla ın

-M ü terilere ve Hastalara De er Kat ın

-Kar ı lanmam ı m ü teri ve hasta ihtiya ç lar ın ı kar ı layan ç ö z ü mler tasarlamak ve uygulam i levler aras ı ekiplerle uyumlu bir ekilde i birli i yap ın

~ lerini y ü r ü tmelerine yard ı mc ı olmak amac ıyla m ü teri i ç in g ü venilir bir ortak olarak hareket ö renmek i ç in dinlemek; ili kiyi uyumlu ve etik bir ekilde derinle tirmeye ç al ı mak; katma de er ç ö z ü mler yaratmak i ç in kendilerini konumland ır ın.

-M ü terilere ve i arkada lar ına effaf ve sayg ılı bir ekilde a ç ık bir niyetle davranarak do ru d ü r ü stl ü kle hareket edin. Etik ikilemlerle kar ı la tı ın ızda, do ru olan ı yap ın ve i ler do g ö r ü nmedi inde konu un. Novartis Etik Kurallar ı , De erler ve Davran ı lar Kurallar ı 'na g ö re ya

Key Performance Indicators

HMI Saha Kat ılı m ı Performans Y ö netimi Konseyi sonu ç lar ından gelecek rehberli e dayalı olarak yerel d ü zeyde doldurulacak.

Work Experience

NA

Skills

Sat ı Becerileri

M ü teri G ö r ü leri

~ leti im Becerileri

Etkileme Becerileri

Ç at ı ma Y ö netimi

M ü zakere Becerileri

Teknik Beceriler

Hesap Y ö netimi

Fonksiyonlar Aras ı Koordinasyon

Sa l ılı k Sekt ö r ü

Ticari M ü kemellik

Etik

Uyma

Language

ngilizce

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

Jingzhou (Hubei Province)

Company / Legal Entity

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

Functional Area

Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Kadrolu (Sat 1)

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-10018419

Product Specialist

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10018419-product-specialist-tr-tr>

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/tr-TR/NovartisCareers/job/Jingzhou-Hubei-Province/Product-SpecialistREQ-10018419-1>
5. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/tr-TR/NovartisCareers/job/Jingzhou-Hubei-Province/Product-SpecialistREQ-10018419-1>