

## 高级医药代表 / 资深产品专员

Job ID  
REQ-10023737

9月 25, 2024

China

### 摘要

Sat ı Temsilcisi, m ü teri etkile imlerimizin ve sat ı performans ı m ız ın ö nde gelen itici gü c ü M ü teri deneyimi yakla ı m ı m ız ın y ü z ü d ü rler ve uyumlu ve etik bir ekilde sat ı b ü y ü mes i ç in m ü teriler ve hastalar ı ç in de er sa layan derin ili kiler kurarlar

### About the Role

#### Major Accountabilities

- Rekabet ç i Sat ı B ü y ü mesi Sa lay ı n
- Re ç ete kararlar ı n ı etkileyen veri analizi yoluyla y ü ksek potansiyelli m ü terileri (HCP'ler ve payda lar) belirleyin ve ö nceliklendirin
- Olumlu m ü teri deneyimlerinin ustaca d ü zenlenmesi yoluyla sat ı performans ı n ı art ı r ı n
- li ki kurun ve ili ki kurun
- Kritik m ü teri zorluklar ı n ı , karar verme fakt ö rlerini, sorunlu noktalar ı ve f ı rsatlar ı anlamak ı ç in

de ere dayalı konu mulara (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 ı ndan yararlanarak hedef HCP'ler i ç in m ü teri etkile imi yolculuklar ı 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 ı yla HCP'lerle ortaklı k kurarak kat ılı m sa lay ı n

~ ihtiya ç lar ı n ı dinleyerek ve sa l ı k hizmeti ortamlar ı n ı anlayarak klinik farklı la man ı n 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 ı nda 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 ı n ı olu turmak, dinamik olarak ö nceliklendirmek ve ayarlamak i ç in mevcut veri kaynaklar ı ndan yararlan ı n

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

-M ü terilere ve Hastalara De er Kat ı n

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

~ lerini y ü r ü tmelerine yard ı mc ı olmak amac ı yla m ü teri i ç in g ü venilir bir ortak olarak hareket et 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 ü retmek i ç in kendilerini konumland ı r ı rlar.

-M ü terilere ve i arkada lar ı na effaf ve sayg ı lı bir ekilde a ç ı k bir niyetle davranarak do ru d ü r ü stl ü kle hareket edin. Etik ikilemlerle kar ı la tı ı n ı zda, do ru olan ı yap ı n 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

Sat ı Temsilcisi, m ü teri etkile imlerimiz ve sat ı performans ı m ı z ı n ö nde gelen itici g ü c ü M ü teri deneyimi yakla ı m ı m ı z ı n y ü z ü d ü rler ve uyumlu ve etik bir ekilde sat ı b ü y ü mes i ç in m ü teriler ve hastalar i ç in de er sa layan derin ili kiler kurarlar

## 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 ı k Sekt ö r ü

Ç icari M ü kemlilik

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  
Nanjing (Jiangsu 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-10023737

## 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-10023737-gaojiyiyadaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-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/Nanjing-Jiangsu-Province/XMLNAME-----REQ-10023737>
5. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/tr-TR/NovartisCareers/job/Nanjing-Jiangsu-Province/XMLNAME-----REQ-10023737>