

(高级医药代表 / 资深产品专员)

Job ID
REQ-10027271

11月 05, 2024

China

摘要

Satıcı Temsilcisi, müşteri etkileşimlerimizin ve satış performansımızın önde gelen itici gücüdür. Müşteri deneyimi yaklaşımlarımızla yüz yüze görüşmeler ve uyumlu ve etik bir şekilde satış büyümesini içeren müşteriler ve hastalar için değer sağlayan derin ilişkiler kurarlar.

About the Role

Major Accountabilities

- Rekabetçi Satıcı Büyümesi Sağlayın
- Müşteri tercihlerini yansıtarak, mevcut içerikten ve birden fazla etkileşim kanalından yararlanarak hedef HCP'leri için müşteri etkileşimi yolculuklarını kişiselleştirin ve düzenleyin
- Novartis için zaman içinde sürdürülebilir bir işbirliği geliştirmek amacıyla HCP'lerle ortaklık kurarak katılım sağlayın
- ~ ihtiyaçlarını dinleyerek ve satış hizmetleri ortamlarını anlayarak klinik farklılaşmanın ötesinde

unutulmaz, müşteri odaklı deneyimler sunun

~ İlgili bölge, hesap ve müşteri etkileşim planlarını oluşturmak, dinamik olarak önceliklendirmek ve ayarlamak için mevcut veri kaynaklarından yararlanın

-Ürün ve endikasyonla ilgili içeriklerin, kampanyaların ve etkileşim planlarının geliştirilmesini desteklemek için müşteri görüşlerini ilgili paydaşlarla sürekli olarak paylaşın

-Müşterilere ve Hastalara Değer Katın

-Karşılanmamış müşteri ve hasta ihtiyaçlarını karşılayan çözümler tasarlamak ve uygulamaları seviyeler arasında ekiplerle uyumlu bir şekilde birliyi yapın

-Müşterilere ve iş arkadaşlarınıza effaf ve saygılı bir şekilde açık bir niyetle davranarak doğru dürüstlükle hareket edin. Etik ikilemlerle karşılaşırken, doğru olanı yapın ve işler doğrudurmediğinde konuun. Novartis Etik Kuralları, Değerler ve Davranış Kuralları'na göre ya

Key Performance Indicators

Satış Temsilcisi, müşteri etkileşimlerimizin ve satış performansımızda önde gelen itici güçtür

Müşteri deneyimi yaklaşımlarımızla yüz yüze ve uyumlu ve etik bir şekilde satış bünyesinde müşteri ve hastalar için değer sağlayan derin ilişkiler kurarlar.

Work Experience

NA

Skills

Satış Becerileri

Müşteri Görüşleri

~ İletişim Becerileri

Etkileme Becerileri

Çatışma Yönetimi

Müzakere Becerileri

Teknik Beceriler

Hesap Yönetimi

Fonksiyonlar Arasında Koordinasyon

Sağlık Sektörü

Ticari Mükkemmellik

Etik

Uyma

Language

İngilizce

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

Anqing (Anhui 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](#)



Job ID
REQ-10027271

(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-10027271-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/Anqing-Anhui-Province/XMLNAME-----REQ-10027271>
5. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/tr-TR/NovartisCareers/job/Anqing-Anhui-Province/XMLNAME-----REQ-10027271>