

MR

Job ID
REQ-10012411
2024 ,08 'אוק'
China

תקציר

Der Vertriebsmitarbeiter ist ein führender Treiber unserer Kundeninteraktionen und unserer Vertriebsleistung. Sie sind das Gesicht unseres Customer-Experience-Ansatzes und bauen tiefe Beziehungen auf, die Kunden und Patienten einen Mehrwert bieten, um das Umsatzwachstum auf konforme und ethische Weise voranzutreiben.

About the Role

Major Accountabilities

Steigern Sie Ihr wettbewerbsfähiges Umsatzwachstum ~
Personalisieren und orchestrieren Sie Customer Engagement Journeys für HCPs, indem Sie ~
Kundenpräferenzen widerspiegeln, verfügbare Inhalte und mehrere Interaktionskanäle nutzen
Bauen Sie Engagement auf, indem Sie mit HCPs zusammenarbeiten, um im Laufe der Zeit eine nachhaltige ~
Zusammenarbeit für Novartis zu entwickeln
Bieten Sie einprägsame, kundenorientierte Erlebnisse, die über die klinische Differenzierung hinausgehen, ~
indem Sie auf ihre Bedürfnisse eingehen und ihre Gesundheitsumgebung verstehen
Nutzen Sie verfügbare Datenquellen, um relevante Gebiets-, Konto- und Kundeninteraktionspläne zu ~
erstellen, dynamisch zu priorisieren und anzupassen
Teilen Sie Kundeneinblicke kontinuierlich mit relevanten internen Stakeholdern, um die Entwicklung von ~
produkt- und indikationsbezogenen Inhalten, Kampagnen und Interaktionsplänen zu unterstützen
Bieten Sie Kunden und Patienten einen Mehrwert ~
Compliance-konforme Zusammenarbeit mit funktionsübergreifenden Teams, um Lösungen zu entwerfen ~
und zu implementieren, die unerfüllte Kunden- und Patientenbedürfnisse erfüllen
Handeln Sie mit Integrität und Ehrlichkeit, indem Sie Kunden und Kollegen transparent und respektvoll mit ~
klaren Absichten behandeln. Wenn Sie mit ethischen Dilemmata konfrontiert sind, tun Sie das Richtige und
sprechen Sie es an, wenn die Dinge nicht richtig zu sein scheinen. Halten Sie sich an den Ethik-, Werte- und
.Verhaltenskodex von Novartis

Key Performance Indicators

Der Vertriebsmitarbeiter ist ein führender Treiber unserer Kundeninteraktionen und unserer Vertriebsleistung. Sie sind das Gesicht unseres Customer-Experience-Ansatzes und bauen tiefe Beziehungen auf, die Kunden und Patienten einen Mehrwert bieten, um das Umsatzwachstum auf konforme und ethische Weise voranzutreiben.

NA~

Skills

Verkaufsfähigkeiten~

Kunden-Insights~

Kommunikationsfähigkeit~

Beeinflussung von Fähigkeiten~

Konfliktmanagement~

Verhandlungsgeschick~

Technische Fähigkeiten~

Kontoführung~

Funktionsübergreifende Koordination~

Gesundheitswesen~

Kommerzielle Exzellenz~

Ethik~

Beachtung~

Language

Englisch

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>

מלוקה

International

Business Unit

Innovative Medicines

מיקום

China

אתר

(Beijing (Beijing

Company / Legal Entity

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

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type
(Regulär (Außendienst
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-10012411

MR

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://www.novartis.com/il-he/careers/career-search/job/details/req-10012411-mr-de-de>

List of links present in page

<https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture> .1
<https://talentnetwork.novartis.com/network> .2
<https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards> .3
https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/Novartis_Careers/job/Beijing-Beijing/Senior-MR_REQ-10012411 .4
https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/Novartis_Careers/job/Beijing-Beijing/Senior-MR_REQ-10012411 .5