

/

Job ID
REQ-10023737
ספט' 25, 2024
China

תקציר

Il rappresentante di vendita è uno dei principali motori delle nostre interazioni con i clienti e delle prestazioni di vendita. Sono il volto del nostro approccio all'esperienza del cliente e costruiscono relazioni profonde che offrono valore ai clienti e ai pazienti al fine di guidare la crescita delle vendite in modo conforme ed etico

About the Role

Major Accountabilities

Promuovi una crescita competitiva delle vendite ~

Identifica e assegna priorità ai clienti ad alto potenziale attraverso l'analisi dei dati (operatori sanitari e parti ~ interessate) che influenzano le decisioni sulle prescrizioni

Promuovi le performance di vendita attraverso l'orchestrazione sapiente di esperienze positive per i clienti ~ Coinvolgi e costruisci relazioni ~

Partecipa a conversazioni basate sul valore (di persona e virtualmente) per comprendere le sfide critiche dei ~ clienti, i fattori decisionali, i punti deboli e le opportunità

Personalizza e orchestra i percorsi di coinvolgimento dei clienti per gli operatori sanitari target riflettendo le ~ preferenze dei clienti, sfruttando i contenuti disponibili e più canali di coinvolgimento

Costruire il coinvolgimento lavorando in partnership con gli operatori sanitari per sviluppare una ~ collaborazione duratura nel tempo per Novartis

Offri esperienze memorabili e incentrate sul cliente al di là della differenziazione clinica, ascoltando le sue ~ esigenze e comprendendo il suo ambiente sanitario

Stabilire relazioni di lavoro efficaci con opinion leader e top influencer medici (a livello territoriale) e sfidare i ~ (comportamenti attuali al fine di migliorare il percorso del paziente (paziente giusto, momento giusto

Sviluppa informazioni approfondite e comprensione dei clienti ~

Raccogli informazioni sull'attività del cliente per scoprire ciò che è importante per lui ~

Segui il feedback dei clienti e traduci le risposte in azioni che creano valore aggiunto e superano le ~ aspettative

Sfrutta le fonti di dati disponibili per creare, assegnare dinamicamente le priorità e modificare i piani di ~ interazione con il territorio, l'account e i clienti pertinenti

Condividi le informazioni sui clienti con gli stakeholder interni rilevanti su base continuativa per supportare lo ~ sviluppo di contenuti, campagne e piani di interazione relativi ai prodotti e alle indicazioni

Offri valore a clienti e pazienti ~

Collabora in modo conforme con i team interfunzionali per progettare e implementare soluzioni che ~ rispondano alle esigenze insoddisfatte di clienti e pazienti

Agire come partner di fiducia per il cliente allo scopo di aiutarlo a gestire la propria attività; ascoltare per ~ imparare; sforzarsi di approfondire la relazione in modo conforme ed etico; posizionarsi per creare soluzioni a

.valore aggiunto

Agisci con integrità e onestà trattando clienti e colleghi in modo trasparente e rispettoso con un chiaro ~
intento. Quando affronti dilemmi etici, fai la cosa giusta e parla quando le cose non sembrano giuste. Vivere
secondo il Codice Etico e i Valori e i Comportamenti di Novartis

Key Performance Indicators

Il rappresentante di vendita è uno dei principali motori delle nostre interazioni con i clienti e delle prestazioni di
vendita. Sono il volto del nostro approccio all'esperienza del cliente e costruiscono relazioni profonde che
offrono valore ai clienti e ai pazienti al fine di guidare la crescita delle vendite in modo conforme ed etico

Work Experience

NA~

Skills

Abilità di vendita~

Approfondimenti sui clienti~

Abilità comunicative~

Influenzare le competenze~

Gestione dei conflitti~

Capacità di negoziazione~

Competenze tecniche~

Gestione dell'account~

Coordinamento interfunzionale~

Settore Sanitario~

Eccellenza Commerciale~

Etica~

Conformità~

Language

Inglese

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>

מליון

International

Business Unit
Innovative Medicines
מיקום
China
אתר

(Nanjing (Jiangsu Province
Company / Legal Entity
CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd
Functional Area
Sales
Job Type
Full time
Employment Type
(Regolare (vendite
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

/

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://www.novartis.com/il-he/careers/career-search/job/details/req-10023737-gaojiyiyadaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-it-it>

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/it-IT/Novartis_Careers/job/Nanjing-Jiangsu-Province/XMLNAME-----_REQ-10023737 .4
- https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/Novartis_Careers/job/Nanjing-Jiangsu-Province/XMLNAME-----_REQ-10023737 .5