

高级医药代表 / 资深产品专员

Job ID
REQ-10000689

Apr 10, 2024

China

Summary

De verkoopvertegenwoordiger is een belangrijke drijvende kracht achter onze klantinteracties en verkoopprestaties. Ze zijn het gezicht van onze benadering van klantervaring en bouwen diepe relaties op die waarde opleveren voor klanten en patiënten om de omzetgroei op een conforme en ethische manier te stimuleren.

About the Role

Major Accountabilities

- Stimuleer concurrerende omzetgroei
- Personaliseer en orkestreer customer engagement journeys voor beoogde HCP's door de voorkeuren van de klant weer te geven, gebruik te maken van beschikbare content en meerdere engagementkanalen
- Bouw betrokkenheid op door samen te werken met HCP's om in de loop van de tijd een duurzame

samenwerking voor Novartis te ontwikkelen

↳ Lever gedenkwaardige, klantgerichte ervaringen die verder gaan dan klinische differentiatie door te luisteren naar hun behoeften en hun zorgomgeving te begrijpen

↳ Maak gebruik van beschikbare gegevensbronnen om relevante gebieds-, account- en klantinteractieplannen te maken, dynamisch te prioriteren en aan te passen

↳ Klantinzichten doorlopend delen met relevante interne stakeholders ter ondersteuning van de ontwikkeling van product- en indicatiegerelateerde content, campagnes en interactieplannen

↳ Waarde leveren aan klanten en patiënten

↳ Werk conform de regels samen met cross-functionele teams om oplossingen te ontwerpen en te implementeren die tegemoetkomen aan on vervulde behoeften van klanten en patiënten

↳ Handel integer en eerlijk door klanten en collega's op een transparante en respectvolle manier te behandelen met een duidelijke bedoeling. Als je voor ethische dilemma's staat, doe dan het juiste en spreek je uit als dingen niet goed lijken. Leef volgens de Novartis-code voor ethiek en waarden en gedragingen.

Key Performance Indicators

De verkoopvertegenwoordiger is een belangrijke drijvende kracht achter onze klantinteracties en verkoopprestaties. Ze zijn het gezicht van onze benadering van klantervaring en bouwen diepe relaties op die waarde opleveren voor klanten en patiënten om de omzetgroei op een conforme en ethische manier te stimuleren.

Work Experience

NA

Skills

↳ Vaardigheden verkopen

↳ Inzichten van klanten

↳ Communicatieve vaardigheden

↳ Beïnvloedingsvaardigheden

↳ Conflicthantering

↳ Onderhandelingsvaardigheden

↳ Technische vaardigheden

↳ Accountbeheer

↳ Cross-functionele coördinatie

↳ Gezondheidszorg

↳ Commerciële uitmuntendheid

↳ Ethiek

↳ Naleving

Language

Engels

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>

Division
International

Business Unit
Innovative Medicines

Location
China

Site
Anyang (Henan Province)

Company / Legal Entity
CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Regelmatig (Verkoop)

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-10000689

高级医药代表 /资深产品专员

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10000689-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-nl-nl>

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/nl-NL/NovartisCareers/job/Anyang-Henan-Province/Senior-MRREQ-10000689>
5. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/nl-NL/NovartisCareers/job/Anyang-Henan-Province/Senior-MRREQ-10000689>