

高级医药代表 /资深产品专员

Job ID
REQ-10012312

Jun 18, 2024

China

Summary

First Line Sales Müdürlüğü (FLM), çeşitliliğe sahip bir ticari ekibe liderlik ederek ve özel müşteri deneyimleri sağlamak ve değer sunmak için kilit paydaşlarla etkileşim kurarak satış performansını artırır. Stratejik ve ticari bölge hedeflerini başarıyla bir şekilde yerine getirmek için bireyleri eğitir, geliştirir, elde tutar ve koçluk yaparlar. Ekibe müşteri odaklı marka stratejisi ve taktiklerini uyumlu ve etik bir şekilde yürütmeleri için ilham veren ve motive eden bir yüksek performans ve hesap verebilirlik kültürü sağlarlar. FLM liderleri, müşteri katılımlarını ve performansını artırmak için görüşlerini paylaşılarak bölgelerindeki marka stratejisini ve taktiklerini yürütür ve takip eder.

About the Role

Major Accountabilities

~ İYönetim ve Büyütme

Key Performance Indicators

İMI Saha Kat ı l ı m ı Performans Y ö netimi Konseyi sonu ç lar ı ndan gelecek rehberli e dayal ı olarak yerel d ü zeyde doldurulacak.

Work Experience

NA

Skills

Liderlik

Y ö netim

Profesyonel İ leti ĩ m

Ko ç -luk

Ment ö rl ü k

Kontrol ü De ğ i tir

İ birli ğ i

Çak ı m Ç al ı mas ı

Analitik Beceri

Problem Ç ö zme Becerileri

Karma ğ ı kl ı k Y ö netimi

Sa ğ l ı k Sekt ö r ü

İ ticari M ü kemellik

Etik

Uyma

Language

İ 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>

Division
International

Business Unit
Innovative Medicines

Location
China

Site
Shantou (Guangdong Province)

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

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Kadrolu (Sat ı M ü d ü r ü)

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-10012312

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-10012312-gaojiyiyaodaibiao-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/Shantou-Guangdong-Province/XMLNAME-----REQ-10012312>
5. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/tr-TR/NovartisCareers/job/Shantou-Guangdong-Province/XMLNAME-----REQ-10012312>