

MR

Job ID
REQ-10020794

Sep 01, 2024

China

Summary

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
- Identifizierung und Priorisierung von Kunden mit hohem Potenzial durch Datenanalyse (HCPs und Stakeholder), die Verschreibungsentscheidungen beeinflussen
- Steigern Sie die Vertriebsleistung durch die geschickte Orchestrierung positiver Kundenerlebnisse
- Engagieren und Beziehungen aufbauen

- F ühren Sie wertorientierte Gespr ä che (pers ö nlich und virtuell), um kritische Kundenherausforderungen, Entscheidungstreiber, Schwachstellen und Chancen zu verstehen
- Personalisieren und orchestrieren Sie Customer Engagement Journeys f ü r HCPs, indem Sie Kundenpr ä ferenzen widerspiegeln, verf ü gbare Inhalte und mehrere Interaktionskan ä le nutzen
- Bauen Sie Engagement auf, indem Sie mit HCPs zusammenarbeiten, um im Laufe der Zeit eine nachhaltige Zusammenarbeit f ü r Novartis zu entwickeln
- Bieten Sie einpr ä gsame, kundenorientierte Erlebnisse, die ü ber die klinische Differenzierung hinausgehen, indem Sie auf ihre Bed ü rfnisse eingehen und ihre Gesundheitsumgebung verstehen
- Bauen Sie effektive Arbeitsbeziehungen mit Meinungsf ü hrern und f ü hrenden medizinischen Influencern auf (auf Gebietsebene) und hinterfragen Sie aktuelle Verhaltensweisen, um die Patientenreise zu verbessern (richtiger Patient, richtige Zeit)
- Entwickeln Sie tiefe Kundeneinblicke und -verst ä ndnisse
- Sammeln Sie Einblicke in das Gesch ä ft des Kunden, um herauszufinden, was f ü r ihn wichtig ist
- Verfolgen Sie Kundenfeedback und ü bersetzen Sie die Antworten in Ma ß nahmen, die einen Mehrwert schaffen und die Erwartungen ü bertreffen
- Nutzen Sie verf ü gbare Datenquellen, um relevante Gebiets-, Konto- und Kundeninteraktionspl ä ne 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 Interaktionspl ä nen zu unterst ü tzen
- Bieten Sie Kunden und Patienten einen Mehrwert
- Compliance-konforme Zusammenarbeit mit funktions ü bergreifenden Teams, um L ö sungen zu entwerfen und zu implementieren, die unerf ü llte Kunden- und Patientenbed ü rfnisse erf ü llen
- Als vertrauensw ü rdiger Partner f ü r den Kunden zu fungieren, um ihn bei der F ü hrung seines Gesch ä fts zu unterst ü tzen; Zuh ö ren, um zu lernen; sich bem ü hen, die Beziehung auf konforme und ethische Weise zu vertiefen; positionieren, um wertsch ö pfende L ö sungen zu schaffen.
- Handeln Sie mit Integrit ä t 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 f ü hrender 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

Work Experience

NA

Skills

- Verkaufsf ä higkeiten
- Kunden-Insights
- Kommunikationsf ä higkeit
- Beeinflussung von F ä higkeiten
- Konfliktmanagement
- Verhandlungsgeschick
- Technische F ä higkeiten

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>

Division
International

Business Unit
Innovative Medicines

Location
China

Site
Beijing (Beijing)

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

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Regul ä r (Au ß endienst)

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-10020794

MR

[Apply to Job](#)

Source URL:<https://www.novartis.com/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10020794-mr-de-de>

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/de-DE/NovartisCareers/job/Beijing-Beijing/MRREQ-10020794>
5. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/NovartisCareers/job/Beijing-Beijing/MRREQ-10020794>