

(/

Job ID
REQ-10026360
Oct 16, 2024
China

About the Role

Major Accountabilities

- ~ Стимулирование конкурентного роста продаж
- ~ Выявляйте и приоритизируйте клиентов с высоким потенциалом с помощью анализа данных (медицинских работников и заинтересованных сторон), которые влияют на решения о назначении лекарств
- ~ Повысьте эффективность продаж за счет умелой организации положительного клиентского опыта
- ~ Вовлекайте и стройте отношения
- ~ Участвуйте в ценностно-ориентированных обсуждениях (лично и виртуально), чтобы понять важнейшие проблемы клиентов, факторы, влияющие на принятие решений, болевые точки и возможности
- ~ Персонализируйте и организуйте взаимодействие с клиентами для целевых медицинских работников, отражая предпочтения клиентов, используя доступный контент и несколько каналов взаимодействия
- ~ Укрепляйте взаимодействие, работая в партнерстве с медицинскими работниками, чтобы со временем наладить устойчивое сотрудничество с компанией «Новартис»
- ~ Обеспечьте запоминающийся, ориентированный на клиента опыт, выходящий за рамки клинической дифференциации, прислушиваясь к его потребностям и понимая его медицинскую среду.
- ~ Установить эффективные рабочие отношения с лидерами мнений и ведущими медицинскими инфлюенсерами (на территориальном уровне) и бросить вызов текущему поведению, чтобы улучшить путь пациента (правильный пациент, правильное время)
- ~ Развивайте глубокое понимание и понимание клиентов
- ~ Собирайте информацию о бизнесе клиента, чтобы понять, что для него важно
- ~ Отслеживайте отзывы клиентов и преобразуйте их в действия, которые создают дополнительную ценность и превосходят ожидания
- ~ Используйте доступные источники данных для создания, динамической расстановки приоритетов и корректировки соответствующих планов взаимодействия с клиентами и территорией, учетной записью и клиентами
- ~ Делитесь информацией о клиентах с соответствующими внутренними заинтересованными сторонами на постоянной основе для поддержки разработки контента, кампаний и планов взаимодействия, связанных с продуктами и индикаторами.
- ~ Приносите пользу клиентам и пациентам
- ~ Обеспечьте совместную работу с кросс-функциональными командами для разработки и внедрения решений, которые удовлетворяют неудовлетворенные потребности клиентов и пациентов
- ~ Выступать в качестве надежного партнера для клиента с целью помочь ему вести свой бизнес;

слушать, чтобы учиться; стремиться углублять отношения в соответствии с требованиями и этичностью; позиционируют себя для создания решений с добавленной стоимостью.

~ Действуйте честно и добросовестно, обращаясь с клиентами и коллегами прозрачно и уважительно с четкими намерениями. Сталкиваясь с этическими дилеммами, поступайте правильно и говорите, когда что-то кажется неправильным. Живите в соответствии с Кодексом этики, ценностей и поведения Novartis.

Key Performance Indicators

Торговый представитель является ведущей движущей силой нашего взаимодействия с клиентами и эффективности продаж. Они являются лицом нашего подхода к обслуживанию клиентов и строят глубокие отношения, которые приносят пользу клиентам и пациентам, чтобы стимулировать рост продаж в соответствии с требованиями и этичным образом

Work Experience

~NA

Skills

- ~Навыки продаж
- ~Информация о клиентах
- ~Коммуникативные навыки
- ~Навыки влияния
- ~Управление конфликтами
- ~Навыки ведения переговоров
- ~Технические навыки
- ~Управление счетом
- ~Межфункциональная координация
- ~Сектор здравоохранения
- ~Коммерческое совершенство
- ~Этика
- ~Согласие

Language

Английский

Role Requirements

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

Kuerle (Xinjiang Province)

Company / Legal Entity

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

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

Regular (Sales)

Shift Work

No

Apply to Job

Job ID

REQ-10026360

(/

Apply to Job

Source URL: <https://jobapi.novartis.com/req-10026360-gaojiyiyadaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-ru-ru>

List of links present in page

1. <https://jobapi.novartis.com/req-10026360-gaojiyiyadaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-ru-ru>
2. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
3. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
4. <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>
5. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis_Careers/job/Kuerle-Xinjiang-Province/XMLNAME-----_REQ-10026360-1
6. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis_Careers/job/Kuerle-Xinjiang-Province/XMLNAME-----_REQ-10026360-1