

/

Job ID
REQ-10016536
Jul 22, 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 diepgaande 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 ~ Identificeer en prioriteer klanten met een hoog potentieel door middel van data-analyse (HCP's en belanghebbenden) die van invloed zijn op receptbeslissingen ~ Stimuleer verkoopprestaties door de bekwame orkestratie van positieve klantervaringen ~ Betrek en bouw relaties op ~ Neem deel aan op waarde gebaseerde gesprekken (persoonlijk en virtueel) om inzicht te krijgen in kritieke uitdagingen van klanten, beslissingsfactoren, pijnpunten en kansen ~ 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 ~ Bouw effectieve werkrelaties op met opinieleiders en medische topbeïnvloeders (op territoriumniveau) en daag huidig gedrag uit om de reis van de patiënt te verbeteren (juiste patiënt, juiste tijd) ~ Ontwikkel diepgaande klantinzichten en -inzichten ~ Verzamel inzichten in het bedrijf van de klant om te ontdekken wat voor hen belangrijk is ~ Volg feedback van klanten op en vertaal reacties naar acties die extra waarde creëren en verwachtingen overtreffen ~ 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 onvervulde behoeften van klanten en patiënten ~ Fungeren als een vertrouwde partner voor de klant om hen te helpen bij het runnen van hun bedrijf; luisteren om te leren; ernaar streven de relatie op een conforme en ethische manier te verdiepen; zich positioneren om oplossingen met toegevoegde waarde te creëren. ~ 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 diepgaande 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>

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

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-10016536

/

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://www.adacap.com/careers/career-search/job/details/req-10016536-gaojiyiyodaibiao-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://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/nl-NL/Novartis_Careers/job/Kuerle-Xinjiang-Province/XMLNAME-----_REQ-10016536
4. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/nl-NL/Novartis_Careers/job/Kuerle-Xinjiang-Province/XMLNAME-----_REQ-10016536

