

Product Specialist

Job ID
REQ-10018419
Ago 06, 2024
China

Resumen

Prodajni zastopnik je vodilno gonilo naših interakcij s strankami in prodajne uspešnosti. So obraz našega pristopa k izkušnji strank in gradijo globoke odnose, ki prinašajo vrednost za stranke in paciente, da bi spodbudili rast prodaje na skladen in etičen način.

About the Role

Major Accountabilities ~ Spodbujanje konkurenčne rasti prodaje ~ Prepoznajte in prednostno razvrstite potencialne stranke z analizo podatkov (zdravstveni delavci in zainteresirane strani), ki vplivajo na odločitve o receptih ~ Povečajte prodajno uspešnost s spretnim orkestriranjem pozitivnih izkušenj strank ~ Vključite in gradite odnose. ~ Sodelujte v pogovorih, ki temeljijo na vrednotah (osebno in virtualno), da boste razumeli ključne izzive strank, dejavnike odločanja, boleče točke in priložnosti ~ Prilagodite in organizirajte dejavnosti sodelovanja s strankami za ciljne zdravstvene delavce tako, da odražate želje strank, izkoristite razpoložljivo vsebino in več kanalov za interakcijo. ~ Gradite sodelovanje s partnerstvom z zdravstvenimi delavci za razvoj trajnega sodelovanja za Novartis skozi čas ~ Zagotovite nepozabne izkušnje, osredotočene na stranke, ki presegajo klinično diferenciacijo, tako da prisluhnete njihovim potrebam in razumete njihovo zdravstveno okolje ~ Vzpostavite učinkovite delovne odnose z mnenjskimi voditelji in najboljšimi medicinskimi vplivneži (na ravni ozemlja) ter izzvati trenutna vedenja, da bi izboljšali potovanje pacienta (pravi pacient, pravi čas) ~ Razvijte poglobljen vpogled v stranke in razumevanje ~ Zberite vpogled v poslovanje stranke in odkrijte, kaj je zanjo pomembno ~ Spremljajte povratne informacije strank in pretvorite odgovore v dejanja, ki ustvarjajo dodatno vrednost in presegajo pričakovanja ~ Izkoristite razpoložljive vire podatkov za ustvarjanje, dinamično določanje prioritet in prilagajanje ustreznih načrtov za ozemlje, račun in interakcijo s strankami ~ stalno deljenje vpogledov strank z ustreznimi notranjimi zainteresiranimi stranmi, da se podpre razvoj vsebine, kampanj in načrtov interakcije, povezanih z izdelki in indikacijami; ~ Zagotavljanje vrednosti strankam in bolnikom ~ Sodelujte skladno z medfunkcionalnimi skupinami pri oblikovanju in uvajanju rešitev, ki obravnavajo neizpolnjene potrebe strank in bolnikov ~ delovati kot zaupanja vreden partner stranki z namenom, da ji pomaga voditi poslovanje; poslušati učenje; si prizadevajo za poglobitev odnosa na skladen in etičen način; Pozicionirajte se za ustvarjanje rešitev z dodano vrednostjo. ~ Delujte pošteno in pošteno, tako da stranke in sodelavce obravnavate pregledno in spoštljivo z jasnimi nameni. Ko se soočate z etičnimi dilemami, naredite pravo stvar in spregovorite, ko se stvari ne zdijo pravilne. Živite po Novartisovem etičnem kodeksu, vrednotah in vedenju. Key Performance Indicators ~ Biti poseljen na lokalni ravni na podlagi smernic, ki bodo izhajale iz rezultatov upravljanja uspešnosti IMI Field Engagement Performance Management. Work Experience ~NA Skills ~Prodajne veščine ~Vpogledi v stranke ~Komunikacijske spretnosti ~Vplivanje na spretnosti ~Obladovanje konfliktov ~Pogajalske spretnosti ~Tehnična znanja in spretnosti ~Upravljanje računa ~Medfunkcionalno usklajevanje ~Zdravstveni sektor ~Komerzialna odličnost ~Etika ~Skladnost
Language Angleščina

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>

División

International

Business Unit

Innovative Medicines

Ubicación

China

Sitio

Jingzhou (Hubei Province)

Company / Legal Entity

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

Functional Area

Ventas

Job Type

Full time

Employment Type

Redni sodelavec (prodaja)

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-10018419

Product Specialist

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://www.adacap.com/careers/career-search/job/details/req-10018419-product-specialist-sl-si>

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/sl-SI/Novartis_Careers/job/Jingzhou-Hubei-Province/Product-Specialist_REQ-10018419-1
5. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/sl-SI/Novartis_Careers/job/Jingzhou-Hubei-Province/Product-Specialist_REQ-10018419-1

