

Senior MR

Job ID
REQ-10012245
juin 18, 2024
Chine

Résumé

Il rappresentante di vendita è uno dei principali motori delle nostre interazioni con i clienti e delle prestazioni di vendita. Sono il volto del nostro approccio all'esperienza del cliente e costruiscono relazioni profonde che offrono valore ai clienti e ai pazienti al fine di guidare la crescita delle vendite in modo conforme ed etico

About the Role

Major Accountabilities ~ Promuovi una crescita competitiva delle vendite ~ Identifica e assegna priorità ai clienti ad alto potenziale attraverso l'analisi dei dati (operatori sanitari e parti interessate) che influenzano le decisioni sulle prescrizioni ~ Promuovi le performance di vendita attraverso l'orchestrazione sapiente di esperienze positive per i clienti ~ Coinvolgi e costruisci relazioni ~ Partecipa a conversazioni basate sul valore (di persona e virtualmente) per comprendere le sfide critiche dei clienti, i fattori decisionali, i punti deboli e le opportunità ~ Personalizza e orchestra i percorsi di coinvolgimento dei clienti per gli operatori sanitari target riflettendo le preferenze dei clienti, sfruttando i contenuti disponibili e più canali di coinvolgimento ~ Costruire il coinvolgimento lavorando in partnership con gli operatori sanitari per sviluppare una collaborazione duratura nel tempo per Novartis ~ Offri esperienze memorabili e incentrate sul cliente al di là della differenziazione clinica, ascoltando le sue esigenze e comprendendo il suo ambiente sanitario ~ Stabilire relazioni di lavoro efficaci con opinion leader e top influencer medici (a livello territoriale) e sfidare i comportamenti attuali al fine di migliorare il percorso del paziente (paziente giusto, momento giusto) ~ Sviluppa informazioni approfondite e comprensione dei clienti ~ Raccogli informazioni sull'attività del cliente per scoprire ciò che è importante per lui ~ Segui il feedback dei clienti e traduci le risposte in azioni che creano valore aggiunto e superano le aspettative ~ Sfrutta le fonti di dati disponibili per creare, assegnare dinamicamente le priorità e modificare i piani di interazione con il territorio, l'account e i clienti pertinenti ~ Condividi le informazioni sui clienti con gli stakeholder interni rilevanti su base continuativa per supportare lo sviluppo di contenuti, campagne e piani di interazione relativi ai prodotti e alle indicazioni ~ Offri valore a clienti e pazienti ~ Collabora in modo conforme con i team interfunzionali per progettare e implementare soluzioni che rispondano alle esigenze insoddisfatte di clienti e pazienti ~ Agire come partner di fiducia per il cliente allo scopo di aiutarlo a gestire la propria attività; ascoltare per imparare; sforzarsi di approfondire la relazione in modo conforme ed etico; posizionarsi per creare soluzioni a valore aggiunto. ~ Agisci con integrità e onestà trattando clienti e colleghi in modo trasparente e rispettoso con un chiaro intento. Quando affronti dilemmi etici, fai la cosa giusta e parla quando le cose non sembrano giuste. Vivere secondo il Codice Etico e i Valori e i Comportamenti di Novartis. Key Performance Indicators Il rappresentante di vendita è uno dei principali motori delle nostre interazioni con i clienti e delle prestazioni di vendita. Sono il volto del nostro approccio all'esperienza del cliente e costruiscono relazioni profonde che offrono valore ai clienti e ai pazienti al fine di guidare la crescita delle vendite in modo conforme ed etico Work Experience ~NA Skills ~Abilità di vendita ~Approfondimenti sui clienti ~Abilità comunicative ~Influenzare le competenze ~Gestione dei conflitti ~Capacità di negoziazione ~Competenze tecniche ~Gestione dell'account ~Coordinamento interfunzionale ~Settore Sanitario ~Eccellenza Commerciale

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
Emplacement
Chine
Site
Beijing (Beijing)
Company / Legal Entity
CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd
Functional Area
Ventes
Job Type
Full time
Employment Type
Regolare (vendite)
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-10012245

Senior MR

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://www.adacap.com/careers/career-search/job/details/req-10012245-senior-mr-it-it>

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/it-IT/Novartis_Careers/job/Beijing-Beijing/Senior-MR_REQ-10012245
4. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/Novartis_Careers/job/Beijing-Beijing/Senior-MR_REQ-10012245