

/

Job ID  
REQ-10016536  
Lug 22, 2024  
Cina

## Sommario

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 skladno in etično spodbudili rast prodaje

## 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 ~ Sodelovanje in vzpostavljanje odnosov ~ 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 ~ Vzpostaviti 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 zanj 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, da ustvarite rešitve 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 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 skladno in etično spodbudili rast prodaje 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

**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>

Divisione

International

Business Unit

Innovative Medicines

Posizione

Cina

Sito

Kuerle (Xinjiang Province)

Company / Legal Entity

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

Functional Area

I saldi

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-10016536

/

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://www.adacap.com/careers/career-search/job/details/req-10016536-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-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://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/sl-SI/Novartis\\_Careers/job/Kuerle-Xinjiang-Province/XMLNAME-----\\_REQ-10016536](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/sl-SI/Novartis_Careers/job/Kuerle-Xinjiang-Province/XMLNAME-----_REQ-10016536)
4. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/sl-SI/Novartis\\_Careers/job/Kuerle-Xinjiang-Province/XMLNAME-----\\_REQ-10016536](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/sl-SI/Novartis_Careers/job/Kuerle-Xinjiang-Province/XMLNAME-----_REQ-10016536)