

# (高級) 医药代表 / (资深) 产品专员

Job ID  
REQ-10055888  
Jun 22, 2025  
China

## Summary

営業担当者は、お客様とのやり取りと販売実績の主要な推進力です。彼らは当社のカスタマーエクスペリエンスアプローチの顔であり、顧客と患者に価値を提供する深い関係を構築し、コンプライアンスと倫理的な方法で売上の成長を促進します。

## About the Role

### Major Accountabilities

- ~ 競争力のある売上成長を促進
- ~ 顧客の好みを反映し、利用可能なコンテンツと複数のエンゲージメントチャネルを活用することで、ターゲットとなる医療従事者の顧客エンゲージメントジャーニーをパーソナライズおよび調整します
- ~ 医療従事者と協力してエンゲージメントを構築し、ノバルティスの長期的な持続的なコラボレーションを発展させます
- ~ 顧客のニーズに耳を傾け、医療環境を理解することで、臨床上の差別化を超えた記憶に残る顧客中心の体験を提供します
- ~ 利用可能なデータソースを活用して、関連するテリトリー、アカウント、顧客とのやり取り計画を作成し、動的に優先順位を付け、調整します
- ~ 顧客インサイトを社内の関係者と継続的に共有し、製品および適応症に関連するコンテンツ、キャンペーン、インタラクション計画の開発をサポートします。
- ~ 顧客と患者に価値を提供
- ~ クロスファンクショナルチームとコンプライアンスを遵守して協力し、満たされていない顧客や患者のニーズに対応するソリューションを設計および実装します
- ~ 顧客や同僚に透明性と敬意を持って接し、明確な意図を持って誠実に行動します。倫理的なジレンマに直面したときは、正しいことをし、物事が正しくないと思われるときは声を上げてください。ノバルティスの倫理綱領と価値観と行動規範に従って生きる。

### Key Performance Indicators

営業担当者は、お客様とのやり取りと販売実績の主要な推進力です。彼らは当社のカスタマーエクスペリエンスアプローチの顔であり、顧客と患者に価値を提供する深い関係を構築し、コンプライアンスと倫理的な方法で売上の成長を促進します。

### Work Experience

~エヌエー

## Skills

~販売スキル  
~カスタマーインサイト  
~コミュニケーションスキル  
~影響力のあるスキル  
~コンフリクトマネジメント  
~ネゴシエーションスキル  
~技術スキル  
~アカウント管理  
~部門横断的なコーディネーション  
~ヘルスケア分野  
~コマーシャル・エクセレンス  
~倫理  
~コンプライアンス

## Language

英語

**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

Yangzhou (Jiangsu 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-10055888

(高级) 医药代表 / (资深) 产品专员

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://prod1.id.novartis.com/careers/career-search/job/details/req-10055888-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-ja-jp>

**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/ja-JP/Novartis\\_Careers/job/Yangzhou-Jiangsu-Province/XMLNAME-----\\_REQ-10055888](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ja-JP/Novartis_Careers/job/Yangzhou-Jiangsu-Province/XMLNAME-----_REQ-10055888)
5. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ja-JP/Novartis\\_Careers/job/Yangzhou-Jiangsu-Province/XMLNAME-----\\_REQ-10055888](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ja-JP/Novartis_Careers/job/Yangzhou-Jiangsu-Province/XMLNAME-----_REQ-10055888)