

/

Job ID  
REQ-10008639  
Jun 28, 2024  
China

## Summary

El representante de ventas es uno de los principales impulsores de nuestras interacciones con los clientes y del rendimiento de las ventas. Son la cara de nuestro enfoque de experiencia del cliente y construyen relaciones profundas que brindan valor a los clientes y pacientes con el fin de impulsar el crecimiento de las ventas de una manera ética y conforme.

## About the Role

Major Accountabilities ~ Impulse el crecimiento competitivo de las ventas ~ Personalice y organice los recorridos de interacción con el cliente para los profesionales de la salud objetivo reflejando las preferencias de los clientes, aprovechando el contenido disponible y los múltiples canales de interacción ~ Fomentar el compromiso trabajando en colaboración con los profesionales sanitarios para desarrollar una colaboración sostenida a lo largo del tiempo para Novartis ~ Ofrezca experiencias memorables y centradas en el cliente más allá de la diferenciación clínica escuchando sus necesidades y comprendiendo su entorno sanitario ~ Aproveche las fuentes de datos disponibles para crear, priorizar dinámicamente y ajustar planes relevantes de interacción con el territorio, la cuenta y el cliente ~ Compartir la información de los clientes con las partes interesadas internas pertinentes de forma continua para apoyar el desarrollo de contenido, campañas y planes de interacción relacionados con el producto y la indicación. ~ Entregue valor a clientes y pacientes ~ Colabore de manera compatible con equipos multifuncionales para diseñar e implementar soluciones que aborden las necesidades insatisfechas de los clientes y pacientes. ~ Actuar con integridad y honestidad tratando a los clientes y colegas de manera transparente y respetuosa con una intención clara. Cuando te enfrentes a dilemas éticos, haz lo correcto y habla cuando las cosas no parezcan correctas. Vivir según el Código de Ética y Valores y Comportamientos de Novartis. Key Performance Indicators El representante de ventas es uno de los principales impulsores de nuestras interacciones con los clientes y del rendimiento de las ventas. Son la cara de nuestro enfoque de experiencia del cliente y construyen relaciones profundas que brindan valor a los clientes y pacientes con el fin de impulsar el crecimiento de las ventas de una manera ética y conforme. Work Experience ~NA Skills ~Habilidades de venta ~Información sobre los clientes ~Habilidades de comunicación ~Habilidades de influencia ~Gestión de conflictos ~Habilidades de negociación ~Habilidades Técnicas ~Gestión de cuentas ~Coordinación interfuncional ~Sector Sanitario ~Excelencia Comercial ~Ética ~Conformidad Language Inglés

**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

Zhoukou (Henan Province)

Company / Legal Entity

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

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

Regular (Ventas)

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

Job ID

REQ-10008639

/

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://prod1.id.novartis.com/id-en/careers/career-search/job/details/req-10008639-gaojiyiyaoaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-es-es>

#### List of links present in page

- <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
- <https://talentnetwork.novartis.com/network>
- [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis\\_Careers/job/Zhoukou-Henan-Province/XMLNAME-----\\_REQ-10008639](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis_Careers/job/Zhoukou-Henan-Province/XMLNAME-----_REQ-10008639)