

/

Job ID
REQ-10008639
Jun 28, 2024
China

Summary

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 alla customer experience 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 ~ 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 ~ 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 ~ 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 alla customer experience 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 ~Etica ~Conformità Language Inglese

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>

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
Regolare (vendite)
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-gaojiyiyao-daibiao-zishenchanpin-zhuanyuan-it-it>

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/it-IT/Novartis_Careers/job/Zhoukou-Henan-Province/XMLNAME-----_REQ-10008639