

/

Job ID
REQ-10010464
Jun 18, 2024
China

Summary

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 spodbudili rast prodaje na skladen in etičen način.

About the Role

Major Accountabilities ~ Spodbujanje konkurenčne rasti prodaje ~ 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 ~ 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 ~ 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 spodbudili rast prodaje na skladen in etičen način. Work Experience ~NA Skills ~Prodajne veščine ~Vpogledi v stranke ~Komunikacijske spretnosti ~Vplivanje na spretnosti ~Obvladovanje konfliktov ~Pogajalske spretnosti ~Tehnična znanja in spretnosti ~Upravljanje računa ~Medfunkcionalno usklajevanje ~Zdravstveni sektor ~Komerzialna odličnost ~Etika ~Skladnost Language Angleščina

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
Weihai (Shandong Province)
Company / Legal Entity
CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd
Functional Area
Sales
Job Type
Full time
Employment Type
Redni sodelavec (prodaja)
Shift Work
No
[Apply to Job](#)
Job ID
REQ-10010464

/

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://prod1.id.novartis.com/id-en/careers/career-search/job/details/req-10010464-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/Weihai-Shandong-Province/XMLNAME-----_REQ-10010464
4. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/sl-SI/Novartis_Careers/job/Weihai-Shandong-Province/XMLNAME-----_REQ-10010464