

## (高級) 医药代表 / (资深) 产品专员

Job ID  
REQ-10083861  
Sep 04, 2026  
LOC\_CN

### 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、インタラクティブ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

## Role Requirements

Division

DIV\_IM

Business Unit

Sales

Location

LOC\_CN

Site

Beijing (Beijing)

Company / Legal Entity

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

Functional Area

FCT\_SA

Job Type

Full time

Employment Type

Regular (Sales)

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

Job ID

REQ-10083861

**(高級) 医药代表 / (资深) 产品专员**

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://prod1.jobapi.novartis.com.cn/req-10083861-gaojiyiyadaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-ja-jp>

### List of links present in page

1. <https://prod1.jobapi.novartis.com.cn/req-10083861-gaojiyiyadaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-ja-jp>
2. <https://www.moseeker.com>
3. <https://www.moseeker.com>