

(高級) 医药代表 / (资深) 产品专员

Job ID

REQ-10080095

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

Foshan (Guangdong Province)

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-10080095

(高級) 医药代表 / (资深) 产品专员

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://prod1.jobapi.novartis.com.cn/req-10080095-gaojiyiyadaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-ja-jp>

List of links present in page

1. <https://prod1.jobapi.novartis.com.cn/req-10080095-gaojiyiyadaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-ja-jp>
2. <https://www.moseeker.com>
3. <https://www.moseeker.com>