NOVARTIS

/

Job ID
REQ-10034012
Jan 05, 2025
China

Summary

Le représentant commercial est l'un des principaux moteurs de nos interactions avec les clients et de nos performances commerciales. Ils sont le visage de notre approche de l'expérience client et établissent des relations profondes qui apportent de la valeur aux clients et aux patients afin de stimuler la croissance des ventes de manière conforme et éthique

About the Role

Major Accountabilities

~ Stimuler la croissance des ventes concurrentielles
~ Identifiez et hiérarchisez les clients à fort potentiel grâce à l'analyse des données (professionnels de la santé et parties prenantes) qui influencent les décisions en matière de prescription.
~ Stimulez les performances commerciales grâce à l'orchestration habile d'expériences client positives
~ S'engager et établir des relations
~ Engagez des conversations basées sur la valeur (en personne et virtuellement) pour comprendre les défis critiques des clients, les facteurs de décision, les points faibles et les opportunités.
~ Personnalisez et orchestrez les parcours d'engagement client pour les professionnels de la santé cibles en reflétant les préférences des clients, en tirant parti du contenu disponible et de multiples canaux d'engagement
~ Renforcer l'engagement en travaillant en partenariat avec les professionnels de la santé afin de développer une collaboration durable au fil du temps pour Novartis
~ Offrez des expériences mémorables et centrées sur le client, au-delà de la différenciation clinique, en écoutant leurs besoins et en comprenant leur environnement de soins de santé.
~ Etablir des relations de travail efficaces avec les leaders d'opinion et les principaux influenceurs médicaux (au niveau du territoire) et challenger les comportements actuels afin d'améliorer le parcours patient (bon patient, bon moment)
~ Développer une connaissance et une compréhension approfondies des clients
~ Recueillez des informations sur l'activité du client pour découvrir ce qui est important pour lui
~ Assurer le suivi des commentaires des clients et traduire les réponses en actions qui créent de la valeur ajoutée et dépassent les attentes.
~ Exploitez les sources de données disponibles pour créer, hiérarchiser et ajuster dynamiquement les plans d'interaction pertinents avec les territoires, les comptes et les clients.
~ Partager en permanence les informations sur les clients avec les parties prenantes internes concernées afin de soutenir le développement de contenus, de campagnes et de plans d'interaction liés aux produits et aux indications.
~ Offrir de la valeur aux clients et aux patients

~ Collaborer en toute conformité avec les équipes interfonctionnelles pour concevoir et mettre en œuvre des solutions qui répondent aux besoins non satisfaits des clients et des patients.
~ Agir en tant que partenaire de confiance pour le client dans le but de l'aider à gérer son entreprise ; écouter pour apprendre ; s'efforcer d'approfondir la relation d'une manière conforme et éthique ; se positionnent pour créer des solutions à valeur ajoutée.
~ Agir avec intégrité et honnêteté en traitant les clients et les collègues de manière transparente et respectueuse avec une intention claire. Lorsque vous êtes confronté à des dilemmes éthiques, faites ce qui s'impose et exprimez-vous lorsque les choses ne semblent pas justes. Respectez le Code d'éthique et les valeurs et comportements de Novartis.

Key Performance Indicators

Le représentant commercial est l'un des principaux moteurs de nos interactions avec les clients et de nos performances commerciales. Ils sont le visage de notre approche de l'expérience client et établissent des relations profondes qui apportent de la valeur aux clients et aux patients afin de stimuler la croissance des ventes de manière conforme et éthique

Work Experience

~NA

Skills

~Compétences de vente
~Informations sur les clients
~Compétences en communication
~Compétences d'influence
~Gestion des conflits
~Compétences en négociation
~Compétences techniques
~Gestion de compte
~Coordination interfonctionnelle
~Secteur de la santé
~Excellence commerciale
~Éthique
~Conformité

Language

Anglais

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

Benefits and Rewards: Read our handbook to learn about all the ways we'll help you thrive personally and professionally: https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards

Division
International
Business Unit
Innovative Medicines
Standort
China
Site
Bazhong (Sichuan Province)
Company / Legal Entity
CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd
Functional Area
Der Umsatz
Job Type
Full time
Employment Type
CDI (Ventes)
Shift Work
No
Apply to Job

Job ID
REQ-10034012

/

Apply to Job

Source URL: *https://uat2.novartis.de/careers/career-search/job/details/req-10034012-xianyuzhurenxianyuzhuguan-fr-fr*

List of links present in page

1. https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture
2. https://talentnetwork.novartis.com/network
3. https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards
4. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/fr-FR/Novartis_Careers/job/Suining-Sichuan-Province/-_REQ-10034012
5. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/fr-FR/Novartis_Careers/job/Suining-Sichuan-Province/-_REQ-10034012