NOVARTIS

(/

Job ID
REQ-10035465
Jan 05, 2025
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 all'esperienza del cliente 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
~ Identifica e assegna priorità ai clienti ad alto potenziale attraverso l'analisi dei dati (operatori sanitari e parti interessate) che influenzano le decisioni sulle prescrizioni
~ Promuovi le performance di vendita attraverso l'orchestrazione sapiente di esperienze positive per i clienti
~ Coinvolgi e costruisci relazioni
~ Partecipa a conversazioni basate sul valore (di persona e virtualmente) per comprendere le sfide critiche dei clienti, i fattori decisionali, i punti deboli e le opportunità
~ 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
~ Stabilire relazioni di lavoro efficaci con opinion leader e top influencer medici (a livello territoriale) e sfidare i comportamenti attuali al fine di migliorare il percorso del paziente (paziente giusto, momento giusto)
~ Sviluppa informazioni approfondite e comprensione dei clienti
~ Raccogli informazioni sull'attività del cliente per scoprire ciò che è importante per lui
~ Segui il feedback dei clienti e traduci le risposte in azioni che creano valore aggiunto e superano le aspettative
~ 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
~ Agire come partner di fiducia per il cliente allo scopo di aiutarlo a gestire la propria attività; ascoltare per imparare; sforzarsi di approfondire la relazione in modo conforme ed etico; posizionarsi per creare soluzioni a

valore aggiunto.
~ 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 allesperienza del cliente 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

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
Location
China
Site
Bijie (Guizhou 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-10035465

(/

Apply to Job

Source URL: *https://uat2.novartis.de/careers/career-search/job/details/req-10035465-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-it-it*

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/it-IT/Novartis_Careers/job/Bijie-Guizhou-Province/XMLNAME-------_REQ-10035465-1
5. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/Novartis_Careers/job/Bijie-Guizhou-Province/XMLNAME-------_REQ-10035465-1