

( /

Job ID  
REQ-10023664  
Nov 29, 2024  
China

## Summary

El representante de ventas es uno de los principales impulsores de nuestras interacciones con los clientes y del rendimiento de las ventas. Son la cara de nuestro enfoque de experiencia del cliente y construyen relaciones profundas que brindan valor a los clientes y pacientes con el fin de impulsar el crecimiento de las ventas de una manera ética y conforme.

## About the Role

### Major Accountabilities

- ~ Impulse el crecimiento competitivo de las ventas
- ~ Personalice y organice los recorridos de interacción con el cliente para los profesionales de la salud objetivo reflejando las preferencias de los clientes, aprovechando el contenido disponible y los múltiples canales de interacción
- ~ Fomentar el compromiso trabajando en colaboración con los profesionales sanitarios para desarrollar una colaboración sostenida a lo largo del tiempo para Novartis
- ~ Ofrezca experiencias memorables y centradas en el cliente más allá de la diferenciación clínica escuchando sus necesidades y comprendiendo su entorno sanitario
- ~ Aproveche las fuentes de datos disponibles para crear, priorizar dinámicamente y ajustar planes relevantes de interacción con el territorio, la cuenta y el cliente
- ~ Compartir la información de los clientes con las partes interesadas internas pertinentes de forma continua para apoyar el desarrollo de contenido, campañas y planes de interacción relacionados con el producto y la indicación.
- ~ Entregue valor a clientes y pacientes
- ~ Colabore de manera compatible con equipos multifuncionales para diseñar e implementar soluciones que aborden las necesidades insatisfechas de los clientes y pacientes.
- ~ Actuar con integridad y honestidad tratando a los clientes y colegas de manera transparente y respetuosa con una intención clara. Cuando te enfrentes a dilemas éticos, haz lo correcto y habla cuando las cosas no parezcan correctas. Vivir según el Código de Ética y Valores y Comportamientos de Novartis.

### Key Performance Indicators

El representante de ventas es uno de los principales impulsores de nuestras interacciones con los clientes y del rendimiento de las ventas. Son la cara de nuestro enfoque de experiencia del cliente y construyen relaciones profundas que brindan valor a los clientes y pacientes con el fin de impulsar el crecimiento de las ventas de una manera ética y conforme.

## Work Experience

~NA

## Skills

~Habilidades de venta  
~Información sobre los clientes  
~Habilidades de comunicación  
~Habilidades de influencia  
~Gestión de conflictos  
~Habilidades de negociación  
~Habilidades Técnicas  
~Gestión de cuentas  
~Coordinación interfuncional  
~Sector Sanitario  
~Excelencia Comercial  
~Ética  
~Conformidad

## Language

Inglés

**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

Shanghai (Shanghai)

Company / Legal Entity

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

Functional Area

Sales

Job Type

Full time  
Employment Type  
Regular (Ventas)  
Shift Work  
No  
[Apply to Job](#)

Job ID  
REQ-10023664

( /

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://prod1.adacap.com/careers/career-search/job/details/req-10023664-gaojiyiyaodaibiao-zishenchanpinzhuanyuan-es-es>

#### 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/es/Novartis\\_Careers/job/Shanghai-Shanghai/XMLNAME-----\\_REQ-10023664](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis_Careers/job/Shanghai-Shanghai/XMLNAME-----_REQ-10023664)
5. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis\\_Careers/job/Shanghai-Shanghai/XMLNAME-----\\_REQ-10023664](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis_Careers/job/Shanghai-Shanghai/XMLNAME-----_REQ-10023664)