

( /

Job ID  
REQ-10028242  
Ott 31, 2024  
Cina

## Sommario

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 a las normas

## About the Role

### Major Accountabilities

- ~ Impulse el crecimiento competitivo de las ventas
- ~ Identifique y priorice a los clientes de alto potencial a través del análisis de datos (profesionales de la salud y partes interesadas) que influyen en las decisiones de prescripción
- ~ Impulse el rendimiento de las ventas a través de la hábil orquestación de experiencias positivas para los clientes
- ~ Involucrar y construir relaciones
- ~ Participe en conversaciones basadas en el valor (en persona y virtualmente) para comprender los desafíos críticos de los clientes, los factores que impulsan la toma de decisiones, los puntos débiles y las oportunidades
- ~ 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
- ~ Establecer relaciones de trabajo efectivas con líderes de opinión y personas influyentes en el sector médico (a nivel territorial) y desafiar los comportamientos actuales para mejorar el recorrido del paciente (paciente adecuado, momento adecuado)
- ~ Desarrolle conocimientos y conocimientos profundos sobre el cliente
- ~ Recopile información sobre el negocio del cliente para descubrir lo que es importante para él
- ~ Haga un seguimiento de los comentarios de los clientes y traduzca las respuestas en acciones que creen valor adicional y superen las expectativas
- ~ 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 como un socio de confianza para el cliente con el fin de ayudarlo a administrar su negocio; escuchar para aprender; esforzarse por profundizar la relación de una manera obediente y ética; posicionarse para crear soluciones de valor agregado.

~ 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 a las normas

## 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>

Divisione

International

Business Unit

Innovative Medicines

Posizione

Cina

Sito

Shanghai (Shanghai)

Company / Legal Entity

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

Functional Area

I saldi

Job Type

Full time

Employment Type

Regular (Ventas)

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

Job ID

REQ-10028242

( /

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://prod1.adacap.com/careers/career-search/job/details/req-10028242-gaojiyiyaoaibiao-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-10028242-1](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis_Careers/job/Shanghai-Shanghai/XMLNAME-----_REQ-10028242-1)
5. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis\\_Careers/job/Shanghai-Shanghai/XMLNAME-----\\_REQ-10028242-1](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis_Careers/job/Shanghai-Shanghai/XMLNAME-----_REQ-10028242-1)

