

Senior MR

Job ID
REQ-10075941
апр 14, 2026
Китай

Сводка

Сотрудники являются нашими клиентами взаимодействия и продаж, основными движущими силами. Они являются нашими клиентами взаимодействия методов, и строят прочные отношения, создавая ценность для клиентов и пациентов, способствуя продажам, соблюдая законные и этические нормы.

About the Role

Major Accountabilities

- ~ Движение конкурентоспособных продаж
- ~ Реагирование на предпочтения клиентов, использование доступных каналов и взаимодействие с клиентами, для достижения персонализированного взаимодействия с клиентами
- ~ Взаимодействие с HCP, для построения долгосрочных отношений
- ~ Реагирование на потребности клиентов и понимание их среды здравоохранения, предоставление незабываемого, клиентоцентрированного опыта, превосходящего клинические различия
- ~ Использование доступных источников данных для создания, динамической приоритизации и корректировки регионов, клиентов и взаимодействия
- ~ Продолжение взаимодействия с внутренними заинтересованными сторонами, для поддержки продуктов и адаптации контента, мероприятий и взаимодействия
- ~ Создание ценности для клиентов и пациентов
- ~ Взаимодействие с кросс-функциональными командами, для разработки и реализации решений, для удовлетворения потребностей клиентов и пациентов
- ~ Действование с прямым и честным отношением, с прозрачностью и уважением по отношению к клиентам и коллегам, с четкими намерениями. Когда сталкиваешься с этической дилеммой, делай правильное дело, когда что-то кажется не так, говори об этом громко. Действуй в соответствии с этическими нормами, ценностями и поведением.

Key Performance Indicators

Сотрудники являются нашими клиентами взаимодействия и продаж, основными движущими силами. Они являются нашими клиентами взаимодействия методов, и строят прочные отношения, создавая ценность для клиентов и пациентов, способствуя продажам, соблюдая законные и этические нормы.

Work Experience

~NA

Skills

- ~ Продажи
- ~ Клиентские инсайты
- ~ Коммуникация
- ~ Влияние
- ~ Управление конфликтами
- ~ Техники переговоров
- ~ Технические навыки
- ~ Управление клиентами
- ~ Взаимодействие между функциями
- ~ Здравоохранение
- ~ Бизнес-превосходство
- ~ Этика
- ~ Соответствие

Language

Английский

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>

Benefits and Rewards: Learn about all the ways we'll help you thrive personally and professionally. [Read our handbook \(PDF 30 MB\)](#)

Дивизион
International
Business Unit
Sales
Место
Китай
Сайт
Shanghai (Shanghai)
Company / Legal Entity

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

Functional Area

Продажи

Job Type

Full time

Employment Type

正式 (销售)

Shift Work

No

无障碍及便利设施

诺华承诺与残障人士共事并为他们提供合理的便利设施。如果您由于健康状况或残障在招聘过程的任何环节需要合理便利设施或者为了履行职位的基本职能请发送电子邮件至 diversityandincl.china@novartis.com 告知您的需求和联系方式，并在邮件中附上您的职位申请编号。

Job ID

REQ-10075941

Senior MR

[Apply to Job](#)

Job ID

REQ-10075941

Senior MR

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://prod1.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10075941-senior-mr-zh-cn>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf
3. <mailto:diversityandincl.china@novartis.com>
4. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10075941
5. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10075941