NOVARTIS

(/

Job ID
REQ-10034862
Dec 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 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

Division
International
Business Unit
Innovative Medicines
Location
China
Site
Jiujiang (Jiangxi Province)
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-10034862

(/

Apply to Job

Source URL: *https://uat2.novartis.de/careers/career-search/job/details/req-10034862-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/Jiujiang-Jiangxi-Province/XMLNAME-----_REQ-10034862
5. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis_Careers/job/Jiujiang-Jiangxi-Province/XMLNAME-----_REQ-10034862