

## SALES REPRESENTATIVE

Job ID

REQ-10082610

июл 08, 2026

Испания

Disponibile in: Italiano | [Deutsch](#) | [English](#) | [Español](#) | [Français](#) | [日本語](#) | [Nederlands](#) | [Русский](#) | [Slovenščina](#) | [Türk](#) | [中文](#)

### Сводка

Il rappresentante di vendita è uno dei principali motori delle nostre interazioni con i clienti e delle prestazioni di vendita: è il volto del nostro approccio all'esperienza del cliente e costruisce relazioni profonde che offrono valore a clienti e 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; 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

~Da compilare a livello locale, sulla base delle linee guida che seguiranno dai risultati dellIMI Field Engagement Performance Management Council.

#### 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>

**Benefits and Rewards:** Learn about all the ways we'll help you thrive personally and professionally.

[Read our handbook \(PDF 30 MB\)](#)

Primary location salary range

€48,300.00 - €89,700.00

Дивизион

International

Business Unit

Sales

Место

Испания

Сайт

Badajoz

Company / Legal Entity

ES19 (FCRS = ES006) Mizar Farmacéutica, S.L.

Functional Area

Продажи

Job Type

Full time

Employment Type

Regolare (vendite)

Shift Work

No

Job ID

REQ-10082610

## SALES REPRESENTATIVE

[Apply to Job](#)

Job ID

REQ-10082610

## SALES REPRESENTATIVE

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082610-sales-representative-it-it>

### List of links present in page

1. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082610-sales-representative-de-de>
2. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082610-sales-representative>
3. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082610-sales-representative-es-es>
4. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082610-sales-representative-fr-fr>
5. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082610-sales-representative-ja-jp>
6. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082610-sales-representative-nl-nl>
7. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082610-sales-representative-ru-ru>

8. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082610-sales-representative-sl-si>
9. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082610-sales-representative-tr-tr>
10. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10082610-sales-representative-zh-cn>
11. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
12. [https://www.novartis.com/sites/novartis\\_com/files/novartis-life-handbook.pdf](https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf)
13. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/Novartis\\_Careers/job/Badajoz/SALES-REPRESENTATIVE\\_REQ-10082610](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/Novartis_Careers/job/Badajoz/SALES-REPRESENTATIVE_REQ-10082610)
14. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/Novartis\\_Careers/job/Badajoz/SALES-REPRESENTATIVE\\_REQ-10082610](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/Novartis_Careers/job/Badajoz/SALES-REPRESENTATIVE_REQ-10082610)