

Sales Representative / Territory Account Specialist

Job ID

REQ-10088121

сен 17, 2026

Япония

で利用可能: 日本語 | [Deutsch](#) | [English](#) | [Español](#) | [Français](#) | [Italiano](#) | [Nederlands](#) | [Русский](#) | [Slovenščina](#) | [Türk](#) | 中文

Сводка

営業担当者は、お客様とのやり取りと販売実績の主要な推進力です。彼らは当社のカスタマーエクスペリエンスアプローチの顔であり、顧客と患者に価値を提供する深い関係を構築し、コンプライアンスと倫理的な方法で売上の成長を促進します。

About the Role

Major Accountabilities

- ~ 競争力のある売上成長を促進
- ~ 顧客の好みを反映し、利用可能なコンテンツと複数のエンゲージメントチャネルを活用することで、ターゲットとなる医療従事者の顧客エンゲージメントジャーニーをパーソナライズおよび調整します
- ~ 医療従事者と協力してエンゲージメントを構築し、ノバルティスの長期的な持続的なコラボレーションを発展させます
- ~ 顧客のニーズに耳を傾け、医療環境を理解することで、臨床上の差別化を超えた記憶に残る顧客中心の体験を提供します
- ~ 利用可能なデータソースを活用して、関連するテリトリー、アカウント、顧客とのやり取り計画を作成し、動的に優先順位を付け、調整します
- ~ 顧客インサイトを社内の関係者と継続的に共有し、製品および適応症に関連するコンテンツ、キャンペーン、インタラクション計画の開発をサポートします。
- ~ 顧客と患者に価値を提供
- ~ クロスファンクショナルチームとコンプライアンスを遵守して協力し、満たされていない顧客や患者のニーズに対応するソリューションを設計および実装します
- ~ 顧客や同僚に透明性と敬意を持って接し、明確な意図を持って誠実に行動します。倫理的なジレンマに直面したときは、正しいことをし、物事が正しくないと思われるときは声を上げてください。ノバルティスの倫理綱領と価値観と行動規範に従って生きる。

Key Performance Indicators

営業担当者は、お客様とのやり取りと販売実績の主要な推進力です。彼らは当社のカスタマーエクスペリエンスアプローチの顔であり、顧客と患者に価値を提供する深い関係を構築し、コンプライアンスと倫理的な方法で売上の成長を促進します。

Work Experience

~ エヌエー

Skills

- ~ 販売スキル
- ~ カスタマーインサイト
- ~ コミュニケーションスキル
- ~ 影響力のあるスキル
- ~ コンフリクトマネジメント
- ~ ネゴシエーションスキル
- ~ 技術スキル
- ~ アカウント管理
- ~ 部門横断的なコーディネーション
- ~ ヘルスケア分野
- ~ コマーシャル・エクセレンス
- ~ 倫理
- ~ コンプライアンス

Language

英語

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

Япония

Сайт

東京
Company / Legal Entity
JP05 (FCRS = JP005) Novartis Pharma K.K.
Functional Area
Продажи
Job Type
Full time
Employment Type
Regular (Sales)
Shift Work
No

利便性と合理的配慮

ノバルティスは障害を持つ個人と協力し、合理的配慮を提供することをお約束します。健康状態や障害を理由に採用プロセスのいかなる部分においても、あるいは職務の必須事項を果たすために合理的配慮が必要な場合は midcareer-r.japan@novartis.com 宛てに電子メールをお送りください。その際ご依頼内容、ご連絡先、求人票の番号を明してください。

Job ID
REQ-10088121

Sales Representative / Territory Account Specialist

[Apply to Job](#)
Job ID
REQ-10088121

Sales Representative / Territory Account Specialist

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10088121-sales-representative-territory-account-specialist-ja-jp>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10088121-sales-representative-territory-account-specialist-de-de>
2. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10088121-sales-representative-territory-account-specialist>
3. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10088121-sales-representative-territory-account-specialist-es-es>
4. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10088121-sales-representative-territory-account-specialist-fr-fr>
5. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10088121-sales-representative-territory-account-specialist-it-it>
6. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10088121-sales-representative-territory-account-specialist-nl-nl>
7. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10088121-sales-representative-territory-account-specialist-ru-ru>
8. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10088121-sales-representative-territory-account-specialist-sl-si>
9. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10088121-sales-representative-territory-account-specialist-tr-tr>
10. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10088121-sales-representative-territory-account-specialist-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
13. <mailto:midcareer-r.japan@novartis.com>
14. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ja-JP/Novartis_Careers/job/Sales-Representative---Territory-Account-Specialist_REQ-10088121-3
15. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ja-JP/Novartis_Careers/job/Sales-Representative---Territory-Account-Specialist_REQ-10088121-3