NOVARTIS

Sales Rep (Area Sales Manager)

Job ID
REQ-10092195
Ноя. 12, 2026
Индия
Verfügbar in: Deutsch | English | Español | Français | Italiano | 日本語 | Nederlands | Русский | Slovenščina | Türk | 中文

Сводка

Der Vertriebsmitarbeiter ist ein führender Treiber unserer Kundeninteraktionen und unserer Vertriebsleistung. Er ist das Gesicht unseres Customer Experience-Ansatzes und baut tiefe Beziehungen auf, die Kunden und Patienten einen Mehrwert bieten, um das Umsatzwachstum auf konforme und ethische Weise voranzutreiben.

About the Role

Major Accountabilities

~ Steigern Sie Ihr wettbewerbsfähiges Umsatzwachstum
~ Identifizierung und Priorisierung von Kunden mit hohem Potenzial durch Datenanalyse (HCPs und Stakeholder), die Verschreibungsentscheidungen beeinflussen
~ Steigern Sie die Vertriebsleistung durch die geschickte Orchestrierung positiver Kundenerlebnisse
~ Engagieren Sie sich und bauen Sie Beziehungen auf.
~ Führen Sie wertorientierte Gespräche (persönlich und virtuell), um kritische Kundenherausforderungen, Entscheidungstreiber, Schwachstellen und Chancen zu verstehen
~ Personalisieren und orchestrieren Sie Customer Engagement Journeys für HCPs, indem Sie Kundenpräferenzen widerspiegeln, verfügbare Inhalte und mehrere Interaktionskanäle nutzen
~ Bauen Sie Engagement auf, indem Sie mit HCPs zusammenarbeiten, um im Laufe der Zeit eine nachhaltige Zusammenarbeit für Novartis zu entwickeln
~ Bieten Sie einprägsame, kundenorientierte Erlebnisse, die über die klinische Differenzierung hinausgehen, indem Sie auf ihre Bedürfnisse eingehen und ihre Gesundheitsumgebung verstehen
~ Bauen Sie effektive Arbeitsbeziehungen mit Meinungsführern und führenden medizinischen Influencern auf (auf Gebietsebene) und hinterfragen Sie aktuelle Verhaltensweisen, um die Patientenreise zu verbessern (richtiger Patient, richtige Zeit)
~ Entwickeln Sie tiefe Kundeneinblicke und -verständnisse
~ Sammeln Sie Einblicke in das Geschäft des Kunden, um herauszufinden, was für ihn wichtig ist
~ Verfolgen Sie Kundenfeedback und übersetzen Sie die Antworten in Maßnahmen, die einen Mehrwert schaffen und die Erwartungen übertreffen
~ Nutzen Sie verfügbare Datenquellen, um relevante Gebiets-, Konto- und Kundeninteraktionspläne zu erstellen, dynamisch zu priorisieren und anzupassen
~ Teilen Sie Kundeneinblicke kontinuierlich mit relevanten internen Stakeholdern, um die Entwicklung von produkt- und indikationsbezogenen Inhalten, Kampagnen und Interaktionsplänen zu unterstützen
~ Bieten Sie Kunden und Patienten einen Mehrwert
~ Compliance-konforme Zusammenarbeit mit funktionsübergreifenden Teams, um Lösungen zu entwerfen und zu implementieren, die unerfüllte Kunden- und Patientenbedürfnisse erfüllen
~ Als vertrauenswürdiger Partner für den Kunden zu fungieren, um ihn bei der Führung seines Geschäfts zu unterstützen; Zuhören, um zu lernen; sich bemühen, die Beziehung auf konforme und ethische Weise zu vertiefen; positionieren, um wertschöpfende Lösungen zu schaffen.
~ Handeln Sie mit Integrität und Ehrlichkeit, indem Sie Kunden und Kollegen transparent und respektvoll mit klaren Absichten behandeln. Wenn Sie mit ethischen Dilemmata konfrontiert sind, tun Sie das Richtige und sprechen Sie es an, wenn die Dinge nicht richtig zu sein scheinen. Halten Sie sich an den Ethik-, Werte- und Verhaltenskodex von Novartis.

Key Performance Indicators

~Zu befüllen auf lokaler Ebene, basierend auf den Leitlinien, die sich aus den Ergebnissen des IMI Field Engagement Performance Management Council ergeben werden.

Work Experience

~NA

Skills

~Verkaufsfähigkeiten
~Kunden-Insights
~Kommunikationsfähigkeit
~Beeinflussung von Fähigkeiten
~Konfliktmanagement
~Verhandlungsgeschick
~Technische Fähigkeiten
~Kontoführung
~Funktionsübergreifende Koordination
~Gesundheitswesen
~Kommerzielle Exzellenz
~Ethik
~Beachtung

Language

Englisch

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
Marketing
Место
Индия
Сайт
Hyderabad (Office)
Company / Legal Entity
IN10 (FCRS = IN010) Novartis Healthcare Private Limited
Functional Area
Продажи
Job Type
Full time
Employment Type
Regulär (Außendienst)
Shift Work
No

Accessibility and accommodation

Novartis is committed to working with and providing reasonable accommodation to individuals with disabilities. If, because of a medical condition or disability, you need a reasonable accommodation for any part of the recruitment process, or in order to perform the essential functions of a position, please send an e-mail to diversityandincl.india@novartis.com and let us know the nature of your request and your contact information. Please include the job requisition number in your message.

Job ID
REQ-10092195

Sales Rep (Area Sales Manager)

Apply to Job
Job ID
REQ-10092195

Sales Rep (Area Sales Manager)

Apply to Job

Source URL: *https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10092195-sales-rep-area-sales-manager-de-de*

List of links present in page

1. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10092195-sales-rep-area-sales-manager
2. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10092195-sales-rep-area-sales-manager-es-es
3. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10092195-sales-rep-area-sales-manager-fr-fr
4. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10092195-sales-rep-area-sales-manager-it-it
5. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10092195-sales-rep-area-sales-manager-ja-jp
6. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10092195-sales-rep-area-sales-manager-nl-nl
7. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10092195-sales-rep-area-sales-manager-ru-ru
8. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10092195-sales-rep-area-sales-manager-sl-si
9. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10092195-sales-rep-area-sales-manager-tr-tr
10. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10092195-sales-rep-area-sales-manager-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:diversityandincl.india@novartis.com
14. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/Novartis_Careers/job/Hyderabad-Office/Sales-Rep--Area-Sales-Manager-_REQ-10092195-1
15. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/Novartis_Careers/job/Hyderabad-Office/Sales-Rep--Area-Sales-Manager-_REQ-10092195-1