NOVARTIS

Sales Rep (Area Sales Manager)

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

Сводка

El representante de ventas es un impulsor líder de nuestras interacciones con los clientes y el 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 para impulsar el crecimiento de las ventas de una manera ética y conforme.

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
~ Involucrarse 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

~ Se completará a nivel local, sobre la base de la orientación que se derivará de los resultados del Consejo de Gestión del Desempeño de la Participación sobre el Terreno del IMI.

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

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
Regular (Ventas)
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-es-es*

List of links present in page

1. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10092195-sales-rep-area-sales-manager-de-de
2. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10092195-sales-rep-area-sales-manager
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/es/Novartis_Careers/job/Hyderabad-Office/Sales-Rep--Area-Sales-Manager-_REQ-10092195-1
15. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis_Careers/job/Hyderabad-Office/Sales-Rep--Area-Sales-Manager-_REQ-10092195-1