NOVARTIS

Sales Rep (Area Sales Manager)

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

Сводка

Le représentant commercial est l'un des principaux moteurs de nos interactions avec les clients et de nos performances de vente Ils sont le visage de notre approche de l'expérience client et établissent des relations profondes qui apportent de la valeur aux clients et aux patients afin de stimuler la croissance des ventes de manière conforme et éthique.

About the Role

Major Accountabilities

~ Stimuler la croissance des ventes concurrentielles
~ Identifiez et hiérarchisez les clients à fort potentiel grâce à l'analyse des données (professionnels de la santé et parties prenantes) qui influencent les décisions en matière de prescription.
~ Stimulez les performances commerciales grâce à l'orchestration habile d'expériences client positives
~ Engagez-vous et établissez des relations.
~ Engagez des conversations basées sur la valeur (en personne et virtuellement) pour comprendre les défis critiques des clients, les facteurs de décision, les points faibles et les opportunités.
~ Personnalisez et orchestrez les parcours d'engagement client pour les professionnels de la santé cibles en reflétant les préférences des clients, en tirant parti du contenu disponible et de multiples canaux d'engagement
~ Renforcer l'engagement en travaillant en partenariat avec les professionnels de la santé afin de développer une collaboration durable au fil du temps pour Novartis
~ Offrez des expériences mémorables et centrées sur le client, au-delà de la différenciation clinique, en écoutant leurs besoins et en comprenant leur environnement de soins de santé.
~ Etablir des relations de travail efficaces avec les leaders d'opinion et les principaux influenceurs médicaux (au niveau du territoire) et challenger les comportements actuels afin d'améliorer le parcours patient (bon patient, bon moment)
~ Développer une connaissance et une compréhension approfondies des clients
~ Recueillez des informations sur l'activité du client pour découvrir ce qui est important pour lui
~ Assurer le suivi des commentaires des clients et traduire les réponses en actions qui créent de la valeur ajoutée et dépassent les attentes.
~ Exploitez les sources de données disponibles pour créer, hiérarchiser et ajuster dynamiquement les plans d'interaction pertinents avec les territoires, les comptes et les clients.
~ Partager en permanence les informations sur les clients avec les parties prenantes internes concernées afin de soutenir le développement de contenus, de campagnes et de plans d'interaction liés aux produits et aux indications.
~ Offrir de la valeur aux clients et aux patients
~ Collaborer en toute conformité avec les équipes interfonctionnelles pour concevoir et mettre en œuvre des solutions qui répondent aux besoins non satisfaits des clients et des patients.
~ Agir en tant que partenaire de confiance pour le client dans le but de l'aider à gérer son entreprise ; écouter pour apprendre ; s'efforcer d'approfondir la relation d'une manière conforme et éthique ; se positionnent pour créer des solutions à valeur ajoutée.
~ Agir avec intégrité et honnêteté en traitant les clients et les collègues de manière transparente et respectueuse avec une intention claire. Lorsque vous êtes confronté à des dilemmes éthiques, faites ce qui s'impose et exprimez-vous lorsque les choses ne semblent pas justes. Respectez le Code d'éthique et les valeurs et comportements de Novartis.

Key Performance Indicators

~ À remplir au niveau local, sur la base des orientations qui découleront des résultats du Conseil de gestion de la performance de l'engagement sur le terrain de l'IMI.

Work Experience

~NA

Skills

~Compétences de vente
~Informations sur les clients
~Compétences en communication
~Compétences d'influence
~Gestion des conflits
~Compétences en négociation
~Compétences techniques
~Gestion de compte
~Coordination interfonctionnelle
~Secteur de la santé
~Excellence commerciale
~Éthique
~Conformité

Language

Anglais

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
CDI (Ventes)
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-fr-fr*

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-es-es
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/fr-FR/Novartis_Careers/job/Hyderabad-Office/Sales-Rep--Area-Sales-Manager-_REQ-10092195-1
15. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/fr-FR/Novartis_Careers/job/Hyderabad-Office/Sales-Rep--Area-Sales-Manager-_REQ-10092195-1