NOVARTIS

Sales Rep (Area Sales Manager)

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

Сводка

Торговый представитель является ведущей движущей силой нашего взаимодействия с клиентами и эффективности продаж Он является лицом нашего подхода к обслуживанию клиентов и строит глубокие отношения, которые приносят пользу клиентам и пациентам, чтобы стимулировать рост продаж в соответствии с требованиями и этическими нормами.

About the Role

Major Accountabilities

~ Стимулирование конкурентного роста продаж
~ Выявляйте и приоритизируйте клиентов с высоким потенциалом с помощью анализа данных (медицинских работников и заинтересованных сторон), которые влияют на решения о назначении лекарств
~ Повысьте эффективность продаж за счет умелой организации положительного клиентского опыта
~ Вовлекайте и стройте отношения.
~ Участвуйте в ценностно-ориентированных обсуждениях (лично и виртуально), чтобы понять важнейшие проблемы клиентов, факторы, влияющие на принятие решений, болевые точки и возможности
~ Персонализируйте и организуйте взаимодействие с клиентами для целевых медицинских работников, отражая предпочтения клиентов, используя доступный контент и несколько каналов взаимодействия
~ Укрепляйте взаимодействие, работая в партнерстве с медицинскими работниками, чтобы со временем наладить устойчивое сотрудничество с компанией «Новартис»
~ Обеспечьте запоминающийся, ориентированный на клиента опыт, выходящий за рамки клинической дифференциации, прислушиваясь к его потребностям и понимая его медицинскую среду.
~ Установить эффективные рабочие отношения с лидерами мнений и ведущими медицинскими инфлюенсерами (на территориальном уровне) и бросить вызов текущему поведению, чтобы улучшить путь пациента (правильный пациент, правильное время)
~ Развивайте глубокое понимание и понимание клиентов
~ Собирайте информацию о бизнесе клиента, чтобы понять, что для него важно
~ Отслеживайте отзывы клиентов и преобразуйте их в действия, которые создают дополнительную ценность и превосходят ожидания
~ Используйте доступные источники данных для создания, динамической расстановки приоритетов и корректировки соответствующих планов взаимодействия с клиентами и территорией, учетной записью и клиентами
~ Делитесь информацией о клиентах с соответствующими внутренними заинтересованными сторонами на постоянной основе для поддержки разработки контента, кампаний и планов взаимодействия, связанных с продуктами и индикаторами.
~ Приносите пользу клиентам и пациентам
~ Обеспечьте совместную работу с кросс-функциональными командами для разработки и внедрения решений, которые удовлетворяют неудовлетворенные потребности клиентов и пациентов
~ Выступать в качестве надежного партнера для клиента с целью помочь ему вести свой бизнес; слушать, чтобы учиться; стремиться углублять отношения в соответствии с требованиями и этичностью; позиционировать себя для создания решений с добавленной стоимостью.
~ Действуйте честно и добросовестно, обращаясь с клиентами и коллегами прозрачно и уважительно с четкими намерениями. Сталкиваясь с этическими дилеммами, поступайте правильно и говорите, когда что-то кажется неправильным. Живите в соответствии с Кодексом этики, ценностей и поведения Novartis.

Key Performance Indicators

~ Заполняется на местном уровне в соответствии с рекомендациями, которые будут следовать за результатами Совета по управлению эффективностью взаимодействия на местах IMI.

Work Experience

~NA

Skills

~Навыки продаж
~Информация о клиентах
~Коммуникативные навыки
~Навыки влияния
~Управление конфликтами
~Навыки ведения переговоров
~Технические навыки
~Управление счетом
~Межфункциональная координация
~Сектор здравоохранения
~Коммерческое совершенство
~Этика

~Согласие

Language

Английский

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 (Sales)
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-ru-ru*

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-fr-fr
5. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10092195-sales-rep-area-sales-manager-it-it
6. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10092195-sales-rep-area-sales-manager-ja-jp
7. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10092195-sales-rep-area-sales-manager-nl-nl
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/ru-RU/Novartis_Careers/job/Hyderabad-Office/Sales-Rep--Area-Sales-Manager-_REQ-10092195-1
15. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis_Careers/job/Hyderabad-Office/Sales-Rep--Area-Sales-Manager-_REQ-10092195-1