

# (Senior) Sales Executive, Solid Tumor

Job ID

REQ-10071263

May 24, 2026

LOC\_HK

## About the Role

### Major Accountabilities

- ~ Spodbujanje konkurenčne rasti prodaje
- ~ Prepoznajte in prednostno razvrstite potencialne stranke z analizo podatkov (zdravstveni delavci in zainteresirane strani), ki vplivajo na odločitve o receptih
- ~ Povečajte prodajno uspešnost s spretnim orkestriranjem pozitivnih izkušenj strank
- ~ Vključite in gradite odnose.
- ~ Sodelujte v pogovorih, ki temeljijo na vrednotah (osebno in virtualno), da boste razumeli ključne izzive strank, dejavnike odločanja, boleče točke in priložnosti
- ~ Prilagodite in organizirajte dejavnosti sodelovanja s strankami za ciljne zdravstvene delavce tako, da odražate želje strank, izkoristite razpoložljivo vsebino in več kanalov za interakcijo.
- ~ Gradite sodelovanje s partnerstvom z zdravstvenimi delavci za razvoj trajnega sodelovanja za Novartis skozi čas
- ~ Zagotovite nepozabne izkušnje, osredotočene na stranke, ki presegajo klinično diferenciacijo, tako da prisluhnete njihovim potrebam in razumete njihovo zdravstveno okolje
- ~ Vzpostavite učinkovite delovne odnose z mnenjskimi voditelji in najboljšimi medicinskimi vplivneži (na ravni ozemlja) ter izzvati trenutna vedenja, da bi izboljšali potovanje pacienta (pravi pacient, pravi čas)
- ~ Razvijte poglobljen vpogled v stranke in razumevanje
- ~ Zberite vpogled v poslovanje stranke in odkrijte, kaj je zanjo pomembno
- ~ Spremljajte povratne informacije strank in pretvorite odgovore v dejanja, ki ustvarjajo dodatno vrednost in presegajo pričakovanja
- ~ Izkoristite razpoložljive vire podatkov za ustvarjanje, dinamično določanje prioritet in prilagajanje ustreznih načrtov za ozemlje, račun in interakcijo s strankami
- ~ stalno deljenje vpogledov strank z ustreznimi notranjimi zainteresiranimi stranmi, da se podpre razvoj vsebine, kampanj in načrtov interakcije, povezanih z izdelki in indikacijami;
- ~ Zagotavljanje vrednosti strankam in bolnikom
- ~ Sodelujte skladno z medfunkcionalnimi skupinami pri oblikovanju in uvajanju rešitev, ki obravnavajo neizpolnjene potrebe strank in bolnikov
- ~ delovati kot zaupanja vreden partner stranki z namenom, da ji pomaga voditi poslovanje; poslušati učenje; si prizadevajo za poglobitev odnosa na skladen in etičen način; Pozicionirajte se za ustvarjanje rešitev z dodano vrednostjo.
- ~ Delujte pošteno in pošteno, tako da stranke in sodelavce obravnavate pregledno in spoštljivo z jasnimi nameni. Ko se soočate z etičnimi dilemami, naredite pravo stvar in spregovorite, ko se stvari ne zdijo pravilne. Živite po Novartisovem etičnem kodeksu, vrednotah in vedenju.

### Key Performance Indicators

~Biti poseljen na lokalni ravni na podlagi smernic, ki bodo izhajale iz rezultatov upravljanja uspešnosti IMI Field Engagement Performance Management.

### Work Experience

~NA

## Skills

- ~Prodajne veščine
- ~Vpogledi v stranke
- ~Komunikacijske spretnosti
- ~Vplivanje na spretnosti
- ~Obvladovanje konfliktov
- ~Pogajalske spretnosti
- ~Tehnična znanja in spretnosti
- ~Upravljanje računa
- ~Medfunkcionalno usklajevanje
- ~Zdravstveni sektor
- ~Komerzialna odličnost
- ~Etika
- ~Skladnost

## Language

Angleščina

## Role Requirements

**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 \(PDF 30 MB\)](#)

Division

DIV\_IM

Business Unit

Sales

Location

LOC\_HK

Site

Hong Kong

Company / Legal Entity

HK02 (FCRS = HK002) Novartis Pharma

Functional Area

FCT\_SA

Job Type

Full time

Employment Type

Redni sodelavec (prodaja)

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

Job ID

REQ-10071263

**(Senior) Sales Executive, Solid Tumor**

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://jobapi.novartis.com/req-10071263-senior-sales-executive-solid-tumor-sl-si>

**List of links present in page**

1. <https://jobapi.novartis.com/req-10071263-senior-sales-executive-solid-tumor-sl-si>
2. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
3. [https://www.novartis.com/sites/novartis\\_com/files/novartis-life-handbook.pdf](https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf)
4. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/sl-SI/Novartis\\_Careers/job/Hong-Kong/Senior-Sales-Executive\\_REQ-10071263](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/sl-SI/Novartis_Careers/job/Hong-Kong/Senior-Sales-Executive_REQ-10071263)
5. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/sl-SI/Novartis\\_Careers/job/Hong-Kong/Senior-Sales-Executive\\_REQ-10071263](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/sl-SI/Novartis_Careers/job/Hong-Kong/Senior-Sales-Executive_REQ-10071263)