

Satış Temsilcisi, Onkoloji (Konya)

Job ID

REQ-10082139

Jun 26, 2026

LOC_TR

About the Role

İş Tanımı

Temel Sorumluluklar:

Ziyaretler ve Planlama:

Belirlenen bölgedeki sağlık profesyonelleri düzenli olarak ziyaret edilir. Ziyaret planları hedef kitleye göre optimize edilir ve potansiyel ile stratejik önceliklere göre segmentasyon yapılır.

Ürün Tanıtımı ve Bilimsel İletişim:

Ürünlerle ilgili doğru, dengeli ve bilimsel bilgiler aktarılır. Klinik veriler, etki mekanizması ve onaylı endikasyonlar açık ve ikna edici şekilde paylaşılır. Gelen sorular ve itirazlar uygun içeriklerle yanıtlanır.

Müşteri İlişkileri Yönetimi:

Sağlık profesyonelleriyle güvene dayalı uzun vadeli ilişkiler kurulur. İhtiyaçlar analiz edilerek görüşmeler kişiselleştirilir ve katma değer sağlayan iş birlikleri geliştirilir.

Saha Faaliyetlerinin Yönetimi:

Marka stratejileri ve kampanyalar sahada etkin şekilde uygulanır. Medikal ve pazarlama ekipleriyle koordineli çalışarak toplantı ve etkinlikler organize edilir. Pazar ve rekabet içgörülerini düzenli olarak takip edilir.

Performans ve Raporlama:

Satış hedeflerine ulaşılması için bölge performansı düzenli olarak takip edilir. Ziyaretler ve sonuçlar CRM sistemine kaydedilir, analizlere göre aksiyon alınır.

Sürekli Gelişim:

Ürün ve tedavi alanıyla ilgili bilgiler ve iletişim becerileri eğitimlerle geliştirilir. Bilimsel gelişmeler ve rekabet ortamı yakından izlenir.

Uyum ve Etik:

Şirket politikaları ve yasal düzenlemelere tam uyum sağlanır. Sadece onaylı materyaller kullanılır, advers olay ve şikayetler ilgili prosedürlere uygun şekilde raporlanır.

Aranan Nitelikler

- İlgili bölümlerden 4 yıllık üniversite mezunu olmak
- İlaç sektöründe minimum 5 yıl satış temsilciliği deneyimine sahip olmak
- Aktif araç kullanabilmek ve seyahat engelinin bulunmaması
- Onkoloji, Hematoloji ve özel uzmanlık gerektiren diğer tedavi alanlarında deneyim sahibi olmak

Tercih Sebepleri

- Yeni ürün veya endikasyon lansmanı süreçlerinde görev almış olmak
- İyi seviyede İngilizce bilgisine sahip olmak

Neden Novartis?

Amacımız, tıbbi yeniden tasarlayarak insanların yaşamlarını iyileştirmek ve uzatmak; vizyonumuz ise dünyanın en değerli ve

en çok güvenilen ilaç şirketi olmak. Peki bunu nasıl başaracağız? Çalışma arkadaşlarımız sayesinde. Her gün bizi hedeflerimize taşıyan, bize ilham veren gücümüz çalışanlarımızdır. Bu yolculuğun bir parçası olun, bize katılın! Daha fazla bilgi için: [İnsan & Kültür sayfamız](#)

Yan Haklar ve Ödüllendirme

Hem kişisel hem de profesyonel olarak gelişiminizi nasıl desteklediğimizi keşfetmek için rehberimizi inceleyebilirsiniz: [Novartis Life Handbook](#)

Çeşitlilik ve Dahiliyet Taahhüdümüz

Novartis olarak, hizmet verdiğimiz hastaları ve toplulukları yansıtan, çeşitliliğin olduğu ve herkesin kendini dahil hissedebildiği güçlü bir çalışma ortamı oluşturmayı önceliklendiriyoruz.

Role Requirements

Division

DIV_IM

Business Unit

Sales

Location

LOC_TR

Site

Istanbul Ataşehir

Company / Legal Entity

TR01 (FCRS = TR001) Novartis Sağlık, Gıda ve Tarım Ürünleri San. Ve Tic. A.Ş.

Functional Area

FCT_SA

Job Type

Full time

Employment Type

Regular (Sales)

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

Job ID

REQ-10082139

Satış Temsilcisi, Onkoloji (Konya)

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://jobapi.novartis.com/req-10082139-satis-temsalcisi-onkoloji-konya>

List of links present in page

1. <https://jobapi.novartis.com/req-10082139-satis-temsalcisi-onkoloji-konya>
2. <http://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
3. http://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf
4. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Istanbul-Ataehir/Sat-Temsalcisi--Onkoloji--Konya-REQ-10082139-1
5. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Istanbul-Ataehir/Sat-Temsalcisi--Onkoloji--Konya-REQ-10082139-1