

Area Sales Manager - oncology

Job ID

REQ-10085584

Aug 12, 2026

LOC_IN

About the Role

Major Accountabilities

- ~ Impulse el crecimiento competitivo de las ventas
- ~ 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
- ~ 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 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

El representante de ventas es uno de los principales impulsores de nuestras interacciones con los clientes y del 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 con el fin de impulsar el crecimiento de las ventas de una manera ética y conforme.

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

Role Requirements

Division

DIV_IM

Business Unit

Marketing

Location

LOC_IN

Site

Delhi Territory

Company / Legal Entity

IN10 (FCRS = IN010) Novartis Healthcare Private Limited

Functional Area

FCT_SA

Job Type

Full time

Employment Type

Regular (Ventas)

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

Job ID

REQ-10085584

Area Sales Manager - oncology

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://jobapi.novartis.com/req-10085584-area-sales-manager-oncology-es-es>

List of links present in page

1. <https://jobapi.novartis.com/req-10085584-area-sales-manager-oncology-es-es>
2. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis_Careers/job/Delhi-Territory/Area-Sales-Manager---oncology_REQ-10085584
3. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis_Careers/job/Delhi-Territory/Area-Sales-Manager---oncology_REQ-10085584