

Sales Representative

Job ID

REQ-10087544

Sep 18, 2026

LOC_CL

About the Role

Major Accountabilities

- ~ Promuovi una crescita competitiva delle vendite
- ~ Identifica e assegna priorità ai clienti ad alto potenziale attraverso l'analisi dei dati (operatori sanitari e parti interessate) che influenzano le decisioni sulle prescrizioni
- ~ Promuovi le performance di vendita attraverso l'orchestrazione sapiente di esperienze positive per i clienti
- ~ Coinvolgi e costruisci relazioni.
- ~ Partecipa a conversazioni basate sul valore (di persona e virtualmente) per comprendere le sfide critiche dei clienti, i fattori decisionali, i punti deboli e le opportunità
- ~ Personalizza e orchestra i percorsi di coinvolgimento dei clienti per gli operatori sanitari target riflettendo le preferenze dei clienti, sfruttando i contenuti disponibili e più canali di coinvolgimento
- ~ Costruire il coinvolgimento lavorando in partnership con gli operatori sanitari per sviluppare una collaborazione duratura nel tempo per Novartis
- ~ Offri esperienze memorabili e incentrate sul cliente al di là della differenziazione clinica, ascoltando le sue esigenze e comprendendo il suo ambiente sanitario
- ~ Stabilire relazioni di lavoro efficaci con opinion leader e top influencer medici (a livello territoriale) e sfidare i comportamenti attuali al fine di migliorare il percorso del paziente (paziente giusto, momento giusto)
- ~ Sviluppa informazioni approfondite e comprensione dei clienti
- ~ Raccogli informazioni sull'attività del cliente per scoprire ciò che è importante per lui
- ~ Segui il feedback dei clienti e traduci le risposte in azioni che creano valore aggiunto e superano le aspettative
- ~ Sfrutta le fonti di dati disponibili per creare, assegnare dinamicamente le priorità e modificare i piani di interazione con il territorio, l'account e i clienti pertinenti
- ~ Condividi le informazioni sui clienti con gli stakeholder interni rilevanti su base continuativa per supportare lo sviluppo di contenuti, campagne e piani di interazione relativi ai prodotti e alle indicazioni
- ~ Offri valore a clienti e pazienti
- ~ Collabora in modo conforme con i team interfunzionali per progettare e implementare soluzioni che rispondano alle esigenze insoddisfatte di clienti e pazienti
- ~ Agire come partner di fiducia per il cliente allo scopo di aiutarlo a gestire la propria attività; ascoltare per imparare; sforzarsi di approfondire la relazione in modo conforme ed etico; creare soluzioni a valore aggiunto.
- ~ Agisci con integrità e onestà trattando clienti e colleghi in modo trasparente e rispettoso con un chiaro intento. Quando affronti dilemmi etici, fai la cosa giusta e parla quando le cose non sembrano giuste. Vivere secondo il Codice Etico e i Valori e i Comportamenti di Novartis.

Key Performance Indicators

- ~Da compilare a livello locale, sulla base delle linee guida che seguiranno dai risultati dellIMI Field Engagement Performance Management Council.

Work Experience

- ~NA

Skills

~Abilità di vendita
~Approfondimenti sui clienti
~Abilità comunicative
~Influenzare le competenze
~Gestione dei conflitti
~Capacità di negoziazione
~Competenze tecniche
~Gestione dell'account
~Coordinamento interfunzionale
~Settore Sanitario
~Eccellenza Commerciale
~Etica
~Conformità

Language

Inglese

Role Requirements

Division

DIV_IM

Business Unit

Marketing

Location

LOC_CL

Site

Santiago

Company / Legal Entity

CL01 (FCRS = CL001) Novartis Chile S.A.

Functional Area

FCT_SA

Job Type

Full time

Employment Type

Regolare (vendite)

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

Job ID

REQ-10087544

Sales Representative

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://jobapi.novartis.com/req-10087544-sales-representative-it-it>

List of links present in page

1. <https://jobapi.novartis.com/req-10087544-sales-representative-it-it>
2. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/Novartis_Careers/job/Santiago/Sales-Representative_REQ-10087544-1
3. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/Novartis_Careers/job/Santiago/Sales-Representative_REQ-10087544-1