

Sales Representative / Territory Account Specialist

Job ID

REQ-10088121

Sep 27, 2026

LOC_JP

About the Role

Major Accountabilities

- ~ Promuovi una crescita competitiva delle vendite
- ~ 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
- ~ 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
- ~ 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

Il rappresentante di vendita è uno dei principali motori delle nostre interazioni con i clienti e delle prestazioni di vendita. Sono il volto del nostro approccio alla customer experience e costruiscono relazioni profonde che offrono valore ai clienti e ai pazienti al fine di guidare la crescita delle vendite in modo conforme ed etico.

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

Sales

Location

LOC_JP

Site

Tokyo (NPKK Sales)

Company / Legal Entity

JP05 (FCRS = JP005) Novartis Pharma K.K.

Functional Area

FCT_SA

Job Type

Full time

Employment Type

Regolare (vendite)

Shift Work

No

Apply to Job

Job ID

REQ-10088121

Sales Representative / Territory Account Specialist

Apply to Job

Source URL: <https://jobapi.novartis.com/req-10088121-sales-representative-territory-account-specialist-it-it>

List of links present in page

1. <https://jobapi.novartis.com/req-10088121-sales-representative-territory-account-specialist-it-it>
2. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/Novartis_Careers/job/Tokyo-NPKK-Sales/Sales-Representative---Territory-Account-Specialist_REQ-10088121-3
3. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/Novartis_Careers/job/Tokyo-NPKK-Sales/Sales-Representative---Territory-Account-Specialist_REQ-10088121-3