

Sales Representative / Territory Account Specialist

Job ID

REQ-10088121

Sep 27, 2026

LOC_JP

About the Role

Major Accountabilities

- ~ 競争力のある売上成長を促進
- ~ 顧客の好みを反映し、利用可能なコンテンツと複数のエンゲージメントチャネルを活用することで、ターゲットとなる医療従事者の顧客エンゲージメントジャーニーをパーソナライズおよび調整します
- ~ 医療従事者と協力してエンゲージメントを構築し、ノバルティスの長期的な持続的なコラボレーションを発展させます
- ~ 顧客のニーズに耳を傾け、医療環境を理解することで、臨床上の差別化を超えた記憶に残る顧客中心の体験を提供します
- ~ 利用可能なデータソースを活用して、関連するテリトリー、アカウント、顧客とのやり取り計画を作成し、動的に優先順位を付け、調整します
- ~ 顧客インサイトを社内の関係者と継続的に共有し、製品および適応症に関連するコンテンツ、キャンペーン、インタラクティブ計画の開発をサポートします。
- ~ 顧客と患者に価値を提供
- ~ クロスファンクショナルチームとコンプライアンスを遵守して協力し、満たされていない顧客や患者のニーズに対応するソリューションを設計および実装します
- ~ 顧客や同僚に透明性と敬意を持って接し、明確な意図を持って誠実に行動します。倫理的なジレンマに直面したときは、正しいことをし、物事が正しくないと思われるときは声を上げてください。ノバルティスの倫理綱領と価値観と行動規範に従って生きる。

Key Performance Indicators

営業担当者は、お客様とのやり取りと販売実績の主要な推進力です。彼らは当社のカスタマーエクスペリエンスアプローチの顔であり、顧客と患者に価値を提供する深い関係を構築し、コンプライアンスと倫理的な方法で売上の成長を促進します。

Work Experience

~エヌエー

Skills

- ~販売スキル
- ~カスタマーインサイト
- ~コミュニケーションスキル
- ~影響力のあるスキル
- ~コンフリクトマネジメント
- ~ネゴシエーションスキル
- ~技術スキル
- ~アカウント管理
- ~部門横断的なコーディネーション
- ~ヘルスケア分野
- ~コマーシャル・エクセレンス
- ~倫理

~コンプライアンス

Language

英語

Role Requirements

Division

DIV_IM

Business Unit

Sales

Location

LOC_JP

Site

東京

Company / Legal Entity

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

Functional Area

FCT_SA

Job Type

Full time

Employment Type

Regular (Sales)

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-ja-jp>

List of links present in page

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