

Sales Representative

Job ID

REQ-10087544

Sep 18, 2026

LOC_CL

About the Role

Major Accountabilities

- ~ Spodbujanje konkurenčne rasti prodaje
- ~ Prepoznajte in prednostno razvrstite potencialne stranke z analizo podatkov (zdravstveni delavci in zainteresirane strani), ki vplivajo na odločitve o receptih
- ~ Povečajte prodajno uspešnost s spretnim orkestriranjem pozitivnih izkušenj strank
- ~ Vključite in gradite odnose.
- ~ Sodelujte v pogovorih, ki temeljijo na vrednotah (osebno in virtualno), da boste razumeli ključne izzive strank, dejavnike odločanja, boleče točke in priložnosti
- ~ Prilagodite in organizirajte dejavnosti sodelovanja s strankami za ciljne zdravstvene delavce tako, da odražate želje strank, izkoristite razpoložljivo vsebino in več kanalov za interakcijo.
- ~ Gradite sodelovanje s partnerstvom z zdravstvenimi delavci za razvoj trajnega sodelovanja za Novartis skozi čas
- ~ Zagotovite nepozabne izkušnje, osredotočene na stranke, ki presegajo klinično diferenciacijo, tako da prisluhnete njihovim potrebam in razumete njihovo zdravstveno okolje
- ~ Vzpostaviti učinkovite delovne odnose z mnenjskimi voditelji in najboljšimi medicinskimi vplivneži (na ravni ozemlja) ter izzvati trenutna vedenja, da bi izboljšali potovanje pacienta (pravi pacient, pravi čas)
- ~ Razvijte poglobljen vpogled v stranke in razumevanje
- ~ Zberite vpoglede v poslovanje stranke in odkrijte, kaj je zanjo pomembno
- ~ Spremljajte povratne informacije strank in pretvorite odgovore v dejanja, ki ustvarjajo dodatno vrednost in presegajo pričakovanja
- ~ Izkoristite razpoložljive vire podatkov za ustvarjanje, dinamično določanje prioritet in prilagajanje ustreznih načrtov za ozemlje, račun in interakcijo s strankami
- ~ stalno deljenje vpogledov strank z ustreznimi notranjimi zainteresiranimi stranmi, da se podpre razvoj vsebine, kampanj in načrtov interakcije, povezanih z izdelki in indikacijami;
- ~ Zagotavljanje vrednosti strankam in bolnikom
- ~ Sodelujte skladno z medfunkcionalnimi skupinami pri oblikovanju in uvajanju rešitev, ki obravnavajo neizpolnjene potrebe strank in bolnikov
- ~ delovati kot zaupanja vreden partner stranki z namenom, da ji pomaga voditi poslovanje; poslušati učenje; si prizadevajo za poglobitev odnosa na skladen in etičen način; Pozicionirajte se za ustvarjanje rešitev z dodano vrednostjo.
- ~ Delujte pošteno in pošteno, tako da stranke in sodelavce obravnavate pregledno in spoštljivo z jasnimi nameni. Ko se soočate z etičnimi dilemami, naredite pravo stvar in spregovorite, ko se stvari ne zdijo pravilne. Živite po Novartisovem etičnem kodeksu, vrednotah in vedenju.

Key Performance Indicators

~Biti poseljen na lokalni ravni na podlagi smernic, ki bodo izhajale iz rezultatov upravljanja uspešnosti IMI Field Engagement Performance Management.

Work Experience

~NA

Skills

~Prodajne veščine
~Vpogledi v stranke
~Komunikacijske spretnosti
~Vplivanje na spretnosti
~Obvladovanje konfliktov
~Pogajalske spretnosti
~Tehnična znanja in spretnosti
~Upravljanje računa
~Medfunkcionalno usklajevanje
~Zdravstveni sektor
~Komericalna odličnost
~Etika
~Skladnost

Language

Angleščina

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

Redni sodelavec (prodaja)

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-sl-si>

List of links present in page

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