NOVARTIS

オンコロジーMR（SOL・RLT担当）

Job ID
REQ-10088121
Oct 27, 2026
LOC_JP

About the Role

Major Accountabilities

~ Стимулирование конкурентного роста продаж
~ Персонализируйте и организуйте взаимодействие с клиентами для целевых медицинских работников, отражая предпочтения клиентов, используя доступный контент и несколько каналов взаимодействия
~ Укрепляйте взаимодействие, работая в партнерстве с медицинскими работниками, чтобы со временем наладить устойчивое сотрудничество с компанией «Новартис»
~ Обеспечьте запоминающийся, ориентированный на клиента опыт, выходящий за рамки клинической дифференциации, прислушиваясь к его потребностям и понимая его медицинскую среду.
~ Используйте доступные источники данных для создания, динамической расстановки приоритетов и корректировки соответствующих планов взаимодействия с клиентами и территорией, учетной записью и клиентами
~ Делитесь информацией о клиентах с соответствующими внутренними заинтересованными сторонами на постоянной основе для поддержки разработки контента, кампаний и планов взаимодействия, связанных с продуктами и индикаторами.
~ Приносите пользу клиентам и пациентам
~ Обеспечьте совместную работу с кросс-функциональными командами для разработки и внедрения решений, которые удовлетворяют неудовлетворенные потребности клиентов и пациентов
~ Действуйте честно и добросовестно, обращаясь с клиентами и коллегами прозрачно и уважительно с четкими намерениями. Сталкиваясь с этическими дилеммами, поступайте правильно и говорите, когда что-то кажется неправильным. Живите в соответствии с Кодексом этики, ценностей и поведения Novartis.

Key Performance Indicators

Торговый представитель является ведущей движущей силой нашего взаимодействия с клиентами и эффективности продаж. Они являются лицом нашего подхода к обслуживанию клиентов и строят глубокие отношения, которые приносят пользу клиентам и пациентам, чтобы стимулировать рост продаж в соответствии с требованиями и этичным образом.

Work Experience

~NA

Skills

~Навыки продаж
~Информация о клиентах
~Коммуникативные навыки
~Навыки влияния
~Управление конфликтами
~Навыки ведения переговоров
~Технические навыки
~Управление счетом

~Межфункциональная координация
~Сектор здравоохранения
~Коммерческое совершенство
~Этика
~Согласие

Language

Английский

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
Regular (Sales)
Shift Work
No
Apply to Job

Job ID
REQ-10088121

オンコロジーMR（SOL・RLT担当）

Apply to Job

Source URL: *https://jobapi.novartis.com/req-10088121-onkoroshimrsolrltdandang-ru-ru*

List of links present in page

1. https://jobapi.novartis.com/req-10088121-onkoroshimrsolrltdandang-ru-ru
2. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis_Careers/job/Tokyo-NPKK-Sales/Sales-Representative---Territory-Account-Specialist_REQ-10088121-3
3. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis_Careers/job/Tokyo-NPKK-Sales/Sales-Representative---Territory-Account-Specialist_REQ-10088121-3