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

~ Steigern Sie Ihr wettbewerbsfähiges Umsatzwachstum
~ Personalisieren und orchestrieren Sie Customer Engagement Journeys für HCPs, indem Sie Kundenpräferenzen widerspiegeln, verfügbare Inhalte und mehrere Interaktionskanäle nutzen
~ Bauen Sie Engagement auf, indem Sie mit HCPs zusammenarbeiten, um im Laufe der Zeit eine nachhaltige Zusammenarbeit für Novartis zu entwickeln
~ Bieten Sie einprägsame, kundenorientierte Erlebnisse, die über die klinische Differenzierung hinausgehen, indem Sie auf ihre Bedürfnisse eingehen und ihre Gesundheitsumgebung verstehen
~ Nutzen Sie verfügbare Datenquellen, um relevante Gebiets-, Konto- und Kundeninteraktionspläne zu erstellen, dynamisch zu priorisieren und anzupassen
~ Teilen Sie Kundeneinblicke kontinuierlich mit relevanten internen Stakeholdern, um die Entwicklung von produkt- und indikationsbezogenen Inhalten, Kampagnen und Interaktionsplänen zu unterstützen
~ Bieten Sie Kunden und Patienten einen Mehrwert
~ Compliance-konforme Zusammenarbeit mit funktionsübergreifenden Teams, um Lösungen zu entwerfen und zu implementieren, die unerfüllte Kunden- und Patientenbedürfnisse erfüllen
~ Handeln Sie mit Integrität und Ehrlichkeit, indem Sie Kunden und Kollegen transparent und respektvoll mit klaren Absichten behandeln. Wenn Sie mit ethischen Dilemmata konfrontiert sind, tun Sie das Richtige und sprechen Sie es an, wenn die Dinge nicht richtig zu sein scheinen. Halten Sie sich an den Ethik-, Werte- und Verhaltenskodex von Novartis.

Key Performance Indicators

Der Vertriebsmitarbeiter ist ein führender Treiber unserer Kundeninteraktionen und unserer Vertriebsleistung. Sie sind das Gesicht unseres Customer-Experience-Ansatzes und bauen tiefe Beziehungen auf, die Kunden und Patienten einen Mehrwert bieten, um das Umsatzwachstum auf konforme und ethische Weise voranzutreiben.

Work Experience

~NA

Skills

~Verkaufsfähigkeiten
~Kunden-Insights
~Kommunikationsfähigkeit
~Beeinflussung von Fähigkeiten
~Konfliktmanagement
~Verhandlungsgeschick
~Technische Fähigkeiten
~Kontoführung
~Funktionsübergreifende Koordination
~Gesundheitswesen

~Kommerzielle Exzellenz
~Ethik
~Beachtung

Language

Englisch

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
Regulär (Außendienst)
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-de-de*

List of links present in page

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