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

~ Impulse el crecimiento competitivo de las ventas
~ Personalice y organice los recorridos de interacción con el cliente para los profesionales de la salud objetivo reflejando las preferencias de los clientes, aprovechando el contenido disponible y los múltiples canales de interacción
~ Fomentar el compromiso trabajando en colaboración con los profesionales sanitarios para desarrollar una colaboración sostenida a lo largo del tiempo para Novartis
~ Ofrezca experiencias memorables y centradas en el cliente más allá de la diferenciación clínica escuchando sus necesidades y comprendiendo su entorno sanitario
~ Aproveche las fuentes de datos disponibles para crear, priorizar dinámicamente y ajustar planes relevantes de interacción con el territorio, la cuenta y el cliente
~ Compartir la información de los clientes con las partes interesadas internas pertinentes de forma continua para apoyar el desarrollo de contenido, campañas y planes de interacción relacionados con el producto y la indicación.
~ Entregue valor a clientes y pacientes
~ Colabore de manera compatible con equipos multifuncionales para diseñar e implementar soluciones que aborden las necesidades insatisfechas de los clientes y pacientes.
~ Actuar con integridad y honestidad tratando a los clientes y colegas de manera transparente y respetuosa con una intención clara. Cuando te enfrentes a dilemas éticos, haz lo correcto y habla cuando las cosas no parezcan correctas. Vivir según el Código de Ética y Valores y Comportamientos de Novartis.

Key Performance Indicators

El representante de ventas es uno de los principales impulsores de nuestras interacciones con los clientes y del rendimiento de las ventas. Son la cara de nuestro enfoque de experiencia del cliente y construyen relaciones profundas que brindan valor a los clientes y pacientes con el fin de impulsar el crecimiento de las ventas de una manera ética y conforme.

Work Experience

~NA

Skills

~Habilidades de venta
~Información sobre los clientes
~Habilidades de comunicación
~Habilidades de influencia
~Gestión de conflictos
~Habilidades de negociación
~Habilidades Técnicas
~Gestión de cuentas
~Coordinación interfuncional
~Sector Sanitario

~Excelencia Comercial
~Ética
~Conformidad

Language

Inglés

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 (Ventas)
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-es-es*

List of links present in page

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