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

~ 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、インタラクション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

オンコロジーMR（SOL・RLT担当）

Apply to Job

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

List of links present in page

1. https://jobapi.novartis.com/req-10088121-onkoroshimrsolrltdandang-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