

## (Senior) Sales Executive, Hematology

Job ID

REQ-10071400

май 13, 2026

Гонконг

Beschikbaar binnen: Nederlands | [Deutsch](#) | [Español](#) | [Français](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Türk](#) | [English](#) | [中文](#) | [Русский](#) | [Slovenščina](#)

### Сводка

De verkoopvertegenwoordiger is een belangrijke drijvende kracht achter onze klantinteracties en verkoopprestaties. Ze zijn het gezicht van onze benadering van klantervaring en bouwen diepe relaties op die waarde opleveren voor klanten en patiënten om de omzetgroei op een conforme en ethische manier te stimuleren.

### About the Role

#### Major Accountabilities

- ~ Stimuleer concurrerende omzetgroei
- ~ Personaliseer en orkestreer customer engagement journeys voor beoogde HCP's door de voorkeuren van de klant weer te geven, gebruik te maken van beschikbare content en meerdere engagementkanalen
- ~ Bouw betrokkenheid op door samen te werken met HCP's om in de loop van de tijd een duurzame samenwerking voor Novartis te ontwikkelen
- ~ Lever gedenkwaardige, klantgerichte ervaringen die verder gaan dan klinische differentiatie door te luisteren naar hun behoeften en hun zorgomgeving te begrijpen
- ~ Maak gebruik van beschikbare gegevensbronnen om relevante gebieds-, account- en klantinteractieplannen te maken, dynamisch te prioriteren en aan te passen
- ~ Klantinzichten doorlopend delen met relevante interne stakeholders ter ondersteuning van de ontwikkeling van product- en indicatiegerelateerde content, campagnes en interactieplannen
- ~ Waarde leveren aan klanten en patiënten
- ~ Werk conform de regels samen met cross-functionele teams om oplossingen te ontwerpen en te implementeren die tegemoetkomen aan onvervulde behoeften van klanten en patiënten
- ~ Handel integer en eerlijk door klanten en collega's op een transparante en respectvolle manier te behandelen met een duidelijke bedoeling. Als je voor ethische dilemma's staat, doe dan het juiste en spreek je uit als dingen niet goed lijken. Leef volgens de Novartis-code voor ethiek en waarden en gedragingen.

#### Key Performance Indicators

De verkoopvertegenwoordiger is een belangrijke drijvende kracht achter onze klantinteracties en verkoopprestaties. Ze zijn het gezicht van onze benadering van klantervaring en bouwen diepe relaties op die waarde opleveren voor klanten en patiënten om de omzetgroei op een conforme en ethische manier te stimuleren.

#### Work Experience

~NA

#### Skills

- ~Vaardigheden verkopen
- ~Inzichten van klanten
- ~Communicatieve vaardigheden
- ~Beïnvloedingsvaardigheden
- ~Conflicthantering
- ~Onderhandelingsvaardigheden
- ~Technische vaardigheden
- ~Accountbeheer
- ~Cross-functionele coördinatie
- ~Gezondheidszorg
- ~Commerciële uitmuntendheid
- ~Ethiek
- ~Naleving

#### Language

Engels

**Why Novartis:** Helping people with disease and their families takes more than innovative science. It takes a community of smart, passionate people like you. Collaborating, supporting and inspiring each other. Combining to achieve breakthroughs that change patients' lives. Ready to create a brighter future together? <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>

**Benefits and Rewards:** Learn about all the ways we'll help you thrive personally and professionally.

[Read our handbook \(PDF 30 MB\)](#)

Дивизион

International

Business Unit

Sales

Место

Гонконг  
Сайт  
Hong Kong  
Company / Legal Entity  
HK02 (FCRS = HK002) Novartis Pharma  
Functional Area  
Продажи  
Job Type  
Full time  
Employment Type  
Regelmatig (Verkoop)  
Shift Work  
No

Job ID  
REQ-10071400

### **(Senior) Sales Executive, Hematology**

[Apply to Job](#)

Job ID  
REQ-10071400

### **(Senior) Sales Executive, Hematology**

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10071400-senior-sales-executive-hematology-nl-nl>

#### **List of links present in page**

1. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10071400-senior-sales-executive-hematology-de-de>
2. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10071400-senior-sales-executive-hematology-es-es>
3. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10071400-senior-sales-executive-hematology-fr-fr>
4. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10071400-senior-sales-executive-hematology-it-it>
5. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10071400-senior-sales-executive-hematology-ja-jp>
6. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10071400-senior-sales-executive-hematology-tr-tr>
7. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10071400-senior-sales-executive-hematology>
8. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10071400-senior-sales-executive-hematology-zh-cn>
9. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10071400-senior-sales-executive-hematology-ru-ru>
10. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10071400-senior-sales-executive-hematology-sl-si>
11. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
12. [https://www.novartis.com/sites/novartis\\_com/files/novartis-life-handbook.pdf](https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf)
13. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/nl-NL/Novartis\\_Careers/job/Hong-Kong/Senior-Sales-Executive\\_REQ-10071400](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/nl-NL/Novartis_Careers/job/Hong-Kong/Senior-Sales-Executive_REQ-10071400)
14. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/nl-NL/Novartis\\_Careers/job/Hong-Kong/Senior-Sales-Executive\\_REQ-10071400](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/nl-NL/Novartis_Careers/job/Hong-Kong/Senior-Sales-Executive_REQ-10071400)