NOVARTIS

Senior TA Rep Hema

Job ID
REQ-10087447
Сен. 06, 2026
Иордания
Доступно в: Русский | Deutsch | English | Español | Français | Italiano | 日本語 | Nederlands | Slovenščina | Türk | 中文

Сводка

Торговый представитель является ведущей движущей силой нашего взаимодействия с клиентами и эффективности продаж Он является лицом нашего подхода к обслуживанию клиентов и строит глубокие отношения, которые приносят пользу клиентам и пациентам, чтобы стимулировать рост продаж в соответствии с требованиями и этическими нормами.

About the Role

Major Accountabilities

~ Стимулирование конкурентного роста продаж
~ Выявляйте и приоритизируйте клиентов с высоким потенциалом с помощью анализа данных (медицинских работников и заинтересованных сторон), которые влияют на решения о назначении лекарств
~ Повысьте эффективность продаж за счет умелой организации положительного клиентского опыта
~ Вовлекайте и стройте отношения.
~ Участвуйте в ценностно-ориентированных обсуждениях (лично и виртуально), чтобы понять важнейшие проблемы клиентов, факторы, влияющие на принятие решений, болевые точки и возможности
~ 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.
~ Установить эффективные рабочие отношения с лидерами мнений и ведущими медицинскими инфлюенсерами (на территориальном уровне) и бросить вызов текущему поведению, чтобы улучшить путь пациента (правильный пациент, правильное время)
~ Развивайте глубокое понимание и понимание клиентов
~ Собирайте информацию о бизнесе клиента, чтобы понять, что для него важно
~ Отслеживайте отзывы клиентов и преобразуйте их в действия, которые создают дополнительную ценность и превосходят ожидания
~ 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
~ Выступать в качестве надежного партнера для клиента с целью помочь ему вести свой бизнес; слушать, чтобы учиться; стремиться углублять отношения в соответствии с требованиями и этичностью; позиционировать себя для создания решений с добавленной стоимостью.
~ 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

~ Заполняется на местном уровне в соответствии с рекомендациями, которые будут следовать за результатами Совета по управлению эффективностью взаимодействия на местах IMI.

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

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
General Management
Место
Иордания
Сайт
Jordan
Company / Legal Entity
JOP0 (FCRS = CH024) NPHS RO Jordan
Functional Area
Продажи
Job Type
Full time
Employment Type
Regular (Sales)
Shift Work
No

Job ID
REQ-10087447

Senior TA Rep Hema

Apply to Job

Job ID
REQ-10087447

Senior TA Rep Hema

Apply to Job

Source URL: *https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10087447-senior-ta-rep-hema-ru-ru*

List of links present in page

1. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10087447-senior-ta-rep-hema-de-de
2. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10087447-senior-ta-rep-hema
3. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10087447-senior-ta-rep-hema-es-es
4. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10087447-senior-ta-rep-hema-fr-fr
5. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10087447-senior-ta-rep-hema-it-it
6. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10087447-senior-ta-rep-hema-ja-jp
7. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10087447-senior-ta-rep-hema-nl-nl
8. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10087447-senior-ta-rep-hema-sl-si
9. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10087447-senior-ta-rep-hema-tr-tr
10. https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10087447-senior-ta-rep-hema-zh-cn
11. https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture
12. https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf
13. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis_Careers/job/Jordan/Senior-TA-Rep-Hema_REQ-10087447
14. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis_Careers/job/Jordan/Senior-TA-Rep-Hema_REQ-10087447