

Sales Representative

Job ID
REQ-10087544
сен 18, 2026
Чили
Na voljo v: Slovenščina | [Deutsch](#) | [English](#) | [Español](#) | [Français](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Nederlands](#) | [Русский](#) | [Türk](#) | [中文](#)

Сводка

Prodajni zastopnik je vodilno gonilo naših interakcij s strankami in prodajne uspešnosti. So obraz našega pristopa k izkušnji strank in gradijo globoke odnose, ki prinašajo vrednost za stranke in paciente, da bi spodbudili rast prodaje na skladen in etičen način.

About the Role

Major Accountabilities

- ~ Spodbujanje konkurenčne rasti prodaje
- ~ Prepoznajte in prednostno razvrstite potencialne stranke z analizo podatkov (zdravstveni delavci in zainteresirane strani), ki vplivajo na odločitve o receptih
- ~ Povečajte prodajno uspešnost s spretnim orkestriranjem pozitivnih izkušenj strank
- ~ Vključite in gradite odnose.
- ~ Sodelujte v pogovorih, ki temeljijo na vrednotah (osebno in virtualno), da boste razumeli ključne izzive strank, dejavnike odločanja, boleče točke in priložnosti
- ~ Prilagodite in organizirajte dejavnosti sodelovanja s strankami za ciljne zdravstvene delavce tako, da odražate želje strank, izkoristite razpoložljivo vsebino in več kanalov za interakcijo.
- ~ Gradite sodelovanje s partnerstvom z zdravstvenimi delavci za razvoj trajnega sodelovanja za Novartis skozi čas
- ~ Zagotovite nepozabne izkušnje, osredotočene na stranke, ki presegajo klinično diferenciacijo, tako da prisluhnete njihovim potrebam in razumete njihovo zdravstveno okolje
- ~ Vzpostaviti učinkovite delovne odnose z mnenjskimi voditelji in najboljšimi medicinskimi vplivneži (na ravni ozemlja) ter izzvati trenutna vedenja, da bi izboljšali potovanje pacienta (pravi pacient, pravi čas)
- ~ Razvijte poglobljen vpogled v stranke in razumevanje
- ~ Zberite vpogled v poslovanje stranke in odkrijte, kaj je zanjo pomembno
- ~ Spremljajte povratne informacije strank in pretvorite odgovore v dejanja, ki ustvarjajo dodatno vrednost in presegajo pričakovanja
- ~ Izkoristite razpoložljive vire podatkov za ustvarjanje, dinamično določanje prioritet in prilagajanje ustreznih načrtov za ozemlje, račun in interakcijo s strankami
- ~ stalno deljenje vpogledov strank z ustreznimi notranjimi zainteresiranimi stranmi, da se podpre razvoj vsebine, kampanj in načrtov interakcije, povezanih z izdelki in indikacijami;
- ~ Zagotavljanje vrednosti strankam in bolnikom
- ~ Sodelujte skladno z medfunkcionalnimi skupinami pri oblikovanju in uvajanju rešitev, ki obravnavajo neizpolnjene potrebe strank in bolnikov
- ~ delovati kot zaupanja vreden partner stranki z namenom, da ji pomaga voditi poslovanje; poslušati učenje; si prizadevajo za poglobitev odnosa na skladen in etičen način; Pozicionirajte se za ustvarjanje rešitev z dodano vrednostjo.
- ~ Delujte pošteno in pošteno, tako da stranke in sodelavce obravnavate pregledno in spoštljivo z jasnimi nameni. Ko se soočate z etičnimi dilemami, naredite pravo stvar in spregovorite, ko se stvari ne zdijo pravilne. Živite po Novartisovem etičnem kodeksu, vrednotah in vedenju.

Key Performance Indicators

~Biti poseljen na lokalni ravni na podlagi smernic, ki bodo izhajale iz rezultatov upravljanja uspešnosti IMI Field Engagement Performance Management.

Work Experience

~NA

Skills

- ~Prodajne veščine
- ~Vpogledi v stranke
- ~Komunikacijske spretnosti
- ~Vplivanje na spretnosti
- ~Obvladovanje konfliktov
- ~Pogajalske spretnosti
- ~Tehnična znanja in spretnosti
- ~Upravljanje računa
- ~Medfunkcionalno usklajevanje
- ~Zdravstveni sektor
- ~Komerencialna odličnost
- ~Etika
- ~Skladnost

Language

Angleščina

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
Marketing
Место
Чили
Сайт
Santiago
Company / Legal Entity
CL01 (FCRS = CL001) Novartis Chile S.A.
Functional Area
Продажи
Job Type
Full time
Employment Type
Redni sodelavec (prodaja)
Shift Work
No

Job ID
REQ-10087544

Sales Representative

[Apply to Job](#)
Job ID
REQ-10087544

Sales Representative

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10087544-sales-representative-sl-si>

List of links present in page

1. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10087544-sales-representative-de-de>
2. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10087544-sales-representative>
3. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10087544-sales-representative-es-es>
4. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10087544-sales-representative-fr-fr>
5. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10087544-sales-representative-it-it>
6. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10087544-sales-representative-ja-jp>
7. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10087544-sales-representative-nl-nl>
8. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10087544-sales-representative-ru-ru>

9. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10087544-sales-representative-tr-tr>
10. <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10087544-sales-representative-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/sl-SI/Novartis_Careers/job/Santiago/Sales-Representative_REQ-10087544-1
14. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/sl-SI/Novartis_Careers/job/Santiago/Sales-Representative_REQ-10087544-1