NOVARTIS

Satış Temsilcisi — Onkoloji (İstanbul Avrupa)

Job ID
REQ-10090406
Окт. 21, 2026
Турция

Сводка

Satış Temsilcisi, müşteri etkileşimlerimizin ve satış performansımızın başlıca itici gücüdür. Müşteri deneyimi yaklaşımımızın sahadaki yüzü olarak, müşteriler ve hastalar için değer yaratan derin ve güvene dayalı ilişkiler kurar; bunu da satış büyümesini uyumlu ve etik bir şekilde sağlamak amacıyla gerçekleştirir.

About the Role

Temel Sorumluluklar:

Ziyaretler Ve Planlama

Belirlenen bölgedeki sağlık profesyonelleri düzenli olarak ziyaret edilir. Ziyaret planları hedef kitleye göre optimize edilir ve potansiyel ile stratejik önceliklere göre segmentasyon yapılır.

Ürün Tanıtımı ve Bilimsel İletişim:

Ürünlerle ilgili doğru, dengeli ve bilimsel bilgiler aktarılır. Klinik veriler, etki mekanizması ve onaylı endikasyonlar açık ve ikna edici şekilde paylaşılır. Gelen sorular ve itirazlar uygun içeriklerle yanıtlanır.

Müşteri İlişkileri Yönetimi

Sağlık profesyonelleriyle güvene dayalı uzun vadeli ilişkiler kurulur. İhtiyaçlar analiz edilerek görüşmeler kişiselleştirilir ve katma değer sağlayan iş birlikleri geliştirilir.

Saha Faaliyetlerinin Yönetimi

Marka stratejileri ve kampanyalar sahada etkin şekilde uygulanır. Medikal ve pazarlama ekipleriyle koordineli çalışılarak toplantı ve etkinlikler organize edilir. Pazar ve rekabet içgörüleri düzenli olarak takip edilir.

Performans Ve Raporlama

Satış hedeflerine ulaşılması için bölge performansı düzenli olarak takip edilir. Ziyaretler ve sonuçlar CRM sistemine kaydedilir, analizlere göre aksiyon alınır.

Sürekli Gelişim

Ürün ve tedavi alanıyla ilgili bilgiler ve iletişim becerileri eğitimlerle geliştirilir. Bilimsel gelişmeler ve rekabet ortamı yakından izlenir.

Uyum Ve Etik

Şirket politikaları ve yasal düzenlemelere tam uyum sağlanır. Sadece onaylı materyaller kullanılır, advers olay ve şikayetler ilgili prosedürlere uygun şekilde raporlanır.

Aranan Nitelikler

İlgili bölümlerden 4 yıllık üniversite mezunu olmak

İlaç sektöründe minimum 5 yıl satış temsilciliği deneyimine sahip olmak

Aktif araç kullanabilmek ve seyahat engelinin bulunmaması

Onkoloji, Hematoloji ve özel uzmanlık gerektiren diğer tedavi alanlarında deneyim sahibi olmak

Tercih Sebepleri

Yeni ürün veya endikasyon lansmanı süreçlerinde görev almış olmak

İyi seviyede İngilizce bilgisine sahip olmak

#LI-Hybrid

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
Турция
Сайт
Istanbul Ataşehir
Company / Legal Entity
TR01 (FCRS = TR001) Novartis Sağlık, Gıda ve Tarım Ürünleri San. Ve Tic. A.Ş.
Functional Area
Продажи
Job Type
Full time
Employment Type
Regular (Sales)
Shift Work
No

Job ID
REQ-10090406

Satış Temsilcisi — Onkoloji (İstanbul Avrupa)

Apply to Job

Job ID
REQ-10090406

Satış Temsilcisi — Onkoloji (İstanbul Avrupa)

Apply to Job

Source URL: *https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10090406-satis-temsilcisi-onkoloji-istanbul-avrupa*

List of links present in page

1. https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture
2. https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf
3. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Istanbul-Ataehir/Sat-Temsilcisi---Onkoloji--stanbul-Avrupa-_REQ-10090406-1
4. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Istanbul-Ataehir/Sat-Temsilcisi---Onkoloji--stanbul-Avrupa-_REQ-10090406-1