

Satış Temsilcisi, Kardiyoloji (İstanbul)

Job ID
REQ-10082214
Июн. 26, 2026
Турция
Available in: English

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

İş Tanımı

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 içgörülerini 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 1-5 yıl satış temsilciliği deneyimine sahip olmak
- Aktif araç kullanabilmek ve seyahat engelinin bulunmaması
- Özel uzmanlık gerektiren tedavi alanlarında ve özellikle Kardiyoloji tedavi alanında deneyim sahibi olmak
- Özel hastanelerdeki sağlık profesyonelleriyle çalışma deneyimine sahip olmak

Tercih Sebepleri

- Yeni ürün veya endikasyon lansmanı süreçlerinde görev almış olmak
- İyi seviyede İngilizce bilgisine sahip olmak

Neden Novartis?

Amacımız, tıbbi yeniden tasarlayarak insanların yaşamlarını iyileştirmek ve uzatmak; vizyonumuz ise dünyanın en değerli ve en çok güvenilen ilaç şirketi olmak. Peki bunu nasıl başaracağız? Çalışma arkadaşlarımız sayesinde. Her gün bizi hedeflerimize taşıyan, bize ilham veren gücümüz çalışanlarımızdır. Bu yolculuğun bir parçası olun, bize katılın! Daha fazla bilgi için: [İnsan & Kültür sayfamız](#)

Yan Haklar ve Ödüllendirme

Hem kişisel hem de profesyonel olarak gelişiminizi nasıl desteklediğimizi keşfetmek için rehberimizi inceleyebilirsiniz: [Novartis Life Handbook](#)

Çeşitlilik ve Dahiliyet Taahhüdümüz

Novartis olarak, hizmet verdiğimiz hastaları ve toplulukları yansıtan, çeşitliliğin olduğu ve herkesin kendini dahil hissedebildiği güçlü bir çalışma ortamı oluşturmayı önceliklendiriyoruz.

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-10082214

Satış Temsilcisi, Kardiyoloji (İstanbul)

[Apply to Job](#)
Job ID
REQ-10082214

Satış Temsilcisi, Kardiyoloji (İstanbul)

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10082214-satis-temsalcisi-kardiyoloji-istanbul>

List of links present in page

1. <http://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>

2. http://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf
3. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
4. https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf
5. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Istanbul-Ataehir/Sat-Temsilcisi--Kardiyoloji--stanbul-_REQ-10082214-1
6. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Istanbul-Ataehir/Sat-Temsilcisi--Kardiyoloji--stanbul-_REQ-10082214-1