

# Sales Representative / Senior Territory Account Specialist (Dermatology Specialty Sales)

Job ID

REQ-10086737

авг 31, 2026

Индия

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 приоритезируйте 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

Marketing

Место

Индия

Сайт

Rajasthan

Company / Legal Entity

IN10 (FCRS = IN010) Novartis Healthcare Private Limited

Functional Area

Продажи

Job Type

Full time

Employment Type

Regular (Sales)

Shift Work

No

## Accessibility and accommodation

Novartis is committed to working with and providing reasonable accommodation to individuals with disabilities. If, because of a medical condition or disability, you need a reasonable accommodation for any part of the recruitment process, or in order to perform the essential functions of a position, please send an e-mail to [diversityandincl.india@novartis.com](mailto:diversityandincl.india@novartis.com) and let us know the nature of your request and your contact information. Please include the job requisition number in your message.

Job ID

REQ-10086737

**Sales Representative / Senior Territory Account Specialist (Dermatology Specialty Sales)**

[Apply to Job](#)

## Sales Representative / Senior Territory Account Specialist (Dermatology Specialty Sales)

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10086737-sales-representative-senior-territory-account-specialist-dermatology-specialty-sales-ru-ru>

### List of links present in page

1. <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10086737-sales-representative-senior-territory-account-specialist-dermatology-specialty-sales-de-de>
2. <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10086737-sales-representative-senior-territory-account-specialist-dermatology-specialty-sales>
3. <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10086737-sales-representative-senior-territory-account-specialist-dermatology-specialty-sales-es-es>
4. <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10086737-sales-representative-senior-territory-account-specialist-dermatology-specialty-sales-fr-fr>
5. <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10086737-sales-representative-senior-territory-account-specialist-dermatology-specialty-sales-it-it>
6. <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10086737-sales-representative-senior-territory-account-specialist-dermatology-specialty-sales-ja-jp>
7. <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10086737-sales-representative-senior-territory-account-specialist-dermatology-specialty-sales-nl-nl>
8. <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10086737-sales-representative-senior-territory-account-specialist-dermatology-specialty-sales-sl-si>
9. <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10086737-sales-representative-senior-territory-account-specialist-dermatology-specialty-sales-tr-tr>
10. <https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10086737-sales-representative-senior-territory-account-specialist-dermatology-specialty-sales-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](https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf)
13. <mailto:diversityandincl.india@novartis.com>
14. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis\\_Careers/job/Rajasthan/Sales-Representative---Senior-Territory-Account-Specialist\\_REQ-10086737](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis_Careers/job/Rajasthan/Sales-Representative---Senior-Territory-Account-Specialist_REQ-10086737)
15. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis\\_Careers/job/Rajasthan/Sales-Representative---Senior-Territory-Account-Specialist\\_REQ-10086737](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis_Careers/job/Rajasthan/Sales-Representative---Senior-Territory-Account-Specialist_REQ-10086737)