NOVARTIS

Senior TA Rep Hema

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

Сводка

Il rappresentante di vendita è uno dei principali motori delle nostre interazioni con i clienti e delle prestazioni di vendita: è il volto del nostro approccio all'esperienza del cliente e costruisce relazioni profonde che offrono valore a clienti e pazienti al fine di guidare la crescita delle vendite in modo conforme ed etico.

About the Role

Major Accountabilities

~ Promuovi una crescita competitiva delle vendite
~ Identifica e assegna priorità ai clienti ad alto potenziale attraverso l'analisi dei dati (operatori sanitari e parti interessate) che influenzano le decisioni sulle prescrizioni
~ Promuovi le performance di vendita attraverso l'orchestrazione sapiente di esperienze positive per i clienti
~ Coinvolgi e costruisci relazioni.
~ Partecipa a conversazioni basate sul valore (di persona e virtualmente) per comprendere le sfide critiche dei clienti, i fattori decisionali, i punti deboli e le opportunità
~ Personalizza e orchestra i percorsi di coinvolgimento dei clienti per gli operatori sanitari target riflettendo le preferenze dei clienti, sfruttando i contenuti disponibili e più canali di coinvolgimento
~ Costruire il coinvolgimento lavorando in partnership con gli operatori sanitari per sviluppare una collaborazione duratura nel tempo per Novartis
~ Offri esperienze memorabili e incentrate sul cliente al di là della differenziazione clinica, ascoltando le sue esigenze e comprendendo il suo ambiente sanitario
~ Stabilire relazioni di lavoro efficaci con opinion leader e top influencer medici (a livello territoriale) e sfidare i comportamenti attuali al fine di migliorare il percorso del paziente (paziente giusto, momento giusto)
~ Sviluppa informazioni approfondite e comprensione dei clienti
~ Raccogli informazioni sull'attività del cliente per scoprire ciò che è importante per lui
~ Segui il feedback dei clienti e traduci le risposte in azioni che creano valore aggiunto e superano le aspettative
~ Sfrutta le fonti di dati disponibili per creare, assegnare dinamicamente le priorità e modificare i piani di interazione con il territorio, l'account e i clienti pertinenti
~ Condividi le informazioni sui clienti con gli stakeholder interni rilevanti su base continuativa per supportare lo sviluppo di contenuti, campagne e piani di interazione relativi ai prodotti e alle indicazioni
~ Offri valore a clienti e pazienti
~ Collabora in modo conforme con i team interfunzionali per progettare e implementare soluzioni che rispondano alle esigenze insoddisfatte di clienti e pazienti
~ Agire come partner di fiducia per il cliente allo scopo di aiutarlo a gestire la propria attività; ascoltare per imparare; sforzarsi di approfondire la relazione in modo conforme ed etico; creare soluzioni a valore aggiunto.
~ Agisci con integrità e onestà trattando clienti e colleghi in modo trasparente e rispettoso con un chiaro intento. Quando affronti dilemmi etici, fai la cosa giusta e parla quando le cose non sembrano giuste. Vivere secondo il Codice Etico e i Valori e i Comportamenti di Novartis.

Key Performance Indicators

~Da compilare a livello locale, sulla base delle linee guida che seguiranno dai risultati dellIMI Field Engagement Performance Management Council.

Work Experience

~NA

Skills

~Abilità di vendita
~Approfondimenti sui clienti
~Abilità comunicative
~Influenzare le competenze
~Gestione dei conflitti
~Capacità di negoziazione
~Competenze tecniche
~Gestione dell'account
~Coordinamento interfunzionale
~Settore Sanitario
~Eccellenza Commerciale
~Etica
~Conformità

Language

Inglese

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
Regolare (vendite)
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/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10087447-senior-ta-rep-hema-it-it*

List of links present in page

1. https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10087447-senior-ta-rep-hema-ru-ru
2. https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10087447-senior-ta-rep-hema-de-de
3. https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10087447-senior-ta-rep-hema
4. https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10087447-senior-ta-rep-hema-es-es
5. https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10087447-senior-ta-rep-hema-fr-fr
6. https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10087447-senior-ta-rep-hema-ja-jp
7. https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10087447-senior-ta-rep-hema-nl-nl
8. https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10087447-senior-ta-rep-hema-sl-si
9. https://novartis.ru/kr-ko/careers/career-search/job/details/req-10087447-senior-ta-rep-hema-tr-tr
10. https://novartis.ru/kr-ko/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/it-IT/Novartis_Careers/job/Jordan/Senior-TA-Rep-Hema_REQ-10087447
14. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/Novartis_Careers/job/Jordan/Senior-TA-Rep-Hema_REQ-10087447