

Sales Representative TA: Kardiologie (w/m/d), Gebiet: West ö sterreich

Job ID
REQ-10046524

4月 04, 2025

Austria

摘要

El representante de ventas es uno de los principales impulsores de nuestras interacciones con los clientes y del rendimiento de las ventas. Son la cara de nuestro enfoque de experiencia del cliente y construyen relaciones profundas que brindan valor a los clientes y pacientes con el fin de impulsar el crecimiento de las ventas de una manera ética y conforme a las normas

About the Role

Major Accountabilities

- Impulse el crecimiento competitivo de las ventas
- Identifique y priorice a los clientes de alto potencial a través del análisis de datos (profesionales de la salud y partes interesadas) que influyen en las decisiones de prescripción

- Impulse el rendimiento de las ventas a través de la habil orquestaci ó n de experiencias positivas para los clientes
- Involucrar y construir relaciones
- Participe en conversaciones basadas en el valor (en persona y virtualmente) para comprender los desaf í os cr í ticos de los clientes, los factores que impulsan la toma de decisiones, los puntos d é biles y las oportunidades
- Personalice y organice los recorridos de interacci ó n con el cliente para los profesionales de la salud objetivo reflejando las preferencias de los clientes, aprovechando el contenido disponible y los m ú ltiples canales de interacci ó n
- Fomentar el compromiso trabajando en colaboraci ó n con los profesionales sanitarios para desarrollar una colaboraci ó n sostenida a lo largo del tiempo para Novartis
- Ofrezca experiencias memorables y centradas en el cliente m á s all á de la diferenciaci ó n cl í nica escuchando sus necesidades y comprendiendo su entorno sanitario
- Establecer relaciones de trabajo efectivas con l í deres de opini ó n y personas influyentes en el sector m é dico (a nivel territorial) y desafiar los comportamientos actuales para mejorar el recorrido del paciente (paciente adecuado, momento adecuado)
- Desarrolle conocimientos y conocimientos profundos sobre el cliente
- Recopile informaci ó n sobre el negocio del cliente para descubrir lo que es importante para é l
- Haga un seguimiento de los comentarios de los clientes y traduzca las respuestas en acciones que creen valor adicional y superen las expectativas
- Aproveche las fuentes de datos disponibles para crear, priorizar din á micamente y ajustar planes relevantes de interacci ó n con el territorio, la cuenta y el cliente
- Compartir la informaci ó n de los clientes con las partes interesadas internas pertinentes de forma continua para apoyar el desarrollo de contenido, campa ñ as y planes de interacci ó n relacionados con el producto y la indicaci ó n.
- Entregue valor a clientes y pacientes
- Colabore de manera compatible con equipos multifuncionales para dise ñ ar e implementar soluciones que aborden las necesidades insatisfechas de los clientes y pacientes.
- Actuar como un socio de confianza para el cliente con el fin de ayudarlo a administrar su negocio; escuchar para aprender; esforzarse por profundizar la relaci ó n de una manera obediente y é tica; posicionarse para crear soluciones de valor agregado.
- Actuar con integridad y honestidad tratando a los clientes y colegas de manera transparente y respetuosa con una intenci ó n clara. Cuando te enfrentes a dilemas é ticos, haz lo correcto y habla cuando las cosas no parezcan correctas. Vivir seg ú n el C ó digo de É tica y Valores y Comportamientos de Novartis.

Key Performance Indicators

El representante de ventas es uno de los principales impulsores de nuestras interacciones con los clientes y del rendimiento de las ventas. Son la cara de nuestro enfoque de experiencia del cliente y construyen relaciones profundas que brindan valor a los clientes y pacientes con el fin de impulsar el crecimiento de las ventas de una manera é tica y conforme a las normas

Work Experience

NA

Skills

Habilidades de venta

Información sobre los clientes
Habilidades de comunicación
Habilidades de influencia
Gestión de conflictos
Habilidades de negociación
Habilidades Técnicas
Gestión de cuentas
Coordinación interfuncional
Sector Sanitario
Excelencia Comercial
Ética
Conformidad

Language

Inglés

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>

Join our Novartis Network: Not the right Novartis role for you? Sign up to our talent community to stay connected and learn about suitable career opportunities as soon as they come up:
<https://talentnetwork.novartis.com/network>

Benefits and Rewards: Read our handbook to learn about all the ways we'll help you thrive personally and professionally: <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>

部门
International

Business Unit
Innovative Medicines

地点
Austria

站点
Vienna

Company / Legal Entity
AT06 (FCRS = AT006) Novartis Pharma GmbH

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Regular

Shift Work
No

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10046524

Sales Representative TA: Kardiologie (w/m/d), Gebiet: West ö sterreich

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10046524-sales-representative-ta-kardiologie-wmd-gebiet-westosterreich-es-es>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
3. <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>
4. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/NovartisCareers/job/Vienna/Sales-Representative-TA--Kardiologie--w-m-d---Gebiet--WeststerreichREQ-10046524-1>
5. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/NovartisCareers/job/Vienna/Sales-Representative-TA--Kardiologie--w-m-d---Gebiet--WeststerreichREQ-10046524-1>