

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

Job ID
REQ-10046524

4月 04, 2025

Austria

摘要

Торговый представитель является ведущей движущей силой в отношении эффективности продаж. Они являются лицом, которое устанавливает отношения с клиентами и строят глубокие отношения, которые приносят пользу. Их задача - стимулировать рост продаж в соответствии с требованиями.

About the Role

Major Accountabilities

- Стимулирование конкурентного роста продаж
- Выявляйте и приоритезируйте клиентов с высоким потенциалом (медицинских работников и заинтересованных сторон), к

назначении лекарств

- Повысьте эффективность продаж за счет умелой организации опыта
- Вовлекайте и стройте отношения
- Участвуйте в ценностно-ориентированных обсуждениях важнейшие проблемы клиентов, факторы, влияющие на возможности
- Персонализируйте и организуйте взаимодействие с клиентами, отражая предпочтения клиентов, используя каналы взаимодействия
- Укрепляйте взаимодействие, работая в партнерстве с клиентами, чтобы наладить устойчивое сотрудничество с компаниями
- Обеспечьте запоминающийся, ориентированный на клиентов клинической дифференциации, прислушиваясь к его потребностям в медицинской среде.
- Установить эффективные рабочие отношения с лидерами мнений медицинскими инфлюенсерами (на территориальном уровне), чтобы улучшить путь пациента (правильный путь к лечению), чтобы улучшить путь пациента (правильный путь к лечению)
- Развивайте глубокое понимание и понимание клиентов
- Собирайте информацию о бизнесе клиента, чтобы понять его потребности
- Отслеживайте отзывы клиентов и преобразуйте их в действенные решения, чтобы добавить дополнительную ценность и превосходят ожидания
- Используйте доступные источники данных для создания приоритетов и корректировки соответствующих планов действий на территории, учетной записью и клиентами
- Делитесь информацией о клиентах с соответствующими сторонами на постоянной основе для поддержки разработки и реализации взаимодействия, связанных с продуктами и индикаторами
- Приносите пользу клиентам и пациентам
- Обеспечьте совместную работу с кросс-функциональными командами для внедрения решений, которые удовлетворяют потребности пациентов
- Выступать в качестве надежного партнера для клиента и бизнеса; слушать, чтобы учиться; стремиться углублять отношения с клиентами; соответствовать требованиям и этичностью; позиционируют себя для соответствия потребностям клиентов с наименьшей стоимостью.
- Действуйте честно и добросовестно, обращаясь с клиентами уважительно с четкими намерениями. Сталкиваясь с этикой, правильно и говорите, когда что-то кажется неправильным в соответствии с этикой, ценностями и поведением Novartis.

Key Performance Indicators

Торговый представитель является ведущей движущей силой в отношении клиентов и эффективности продаж. Они являются лицом компании и строят глубокие отношения, которые приносят пользу клиентам и стимулируют рост продаж в соответствии с требованиями.

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>

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-ru-ru>

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/ru-RU/NovartisCareers/job/Vienna/Sales-Representative-TA--Kardiologie--w-m-d---Gebiet--WeststerreichREQ-10046524-1>
5. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/NovartisCareers/job/Vienna/Sales-Representative-TA--Kardiologie--w-m-d---Gebiet--WeststerreichREQ-10046524-1>