

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

Job ID
REQ-10046524

4月 04, 2025

Austria

摘要

Sat ı ř Temsilcisi, m ü ř teri etkile ř imlerimizin ve sat ı ř performans ı m ı z ı n ö nde gelen itici g ü c ü M ü ř teri deneyimi yakla ř ı m ı m ı z ı n y ü z ü d ü rler ve uyumlu ve etik bir ř ekilde sat ı ř b ü y ü mes i ç in m ü ř teriler ve hastalar ı ç in de ğ er sa ğ layan derin ili ř kiler kurarlar

About the Role

Major Accountabilities

- Rekabet ç i Sat ı ř B ü y ü mesi Sa ğ lay ı n
- Re ç ete kararlar ı n ı etkileyen veri analizi yoluyla y ü ksek potansiyelli m ü ř terileri (HCP'ler ve payda ř lar) belirleyin ve ö nceliklendirin
- Olumlu m ü ř teri deneyimlerinin ustaca d ü zenlenmesi yoluyla sat ı ř performans ı n ı art ı r ı n

~İ li ş ki kurun ve ili ş ki kurun

~Kritik m ü ş teri zorluklar ı n ı , karar verme fakt ö rlerini, sorunlu noktalar ı ve f ı rsatlar ı anlamak i ç in de ğ ere dayal ı konu ş malara (y ü z y ü ze ve sanal olarak) kat ı l ı n

~M ü ş teri tercihlerini yans ı tarak, mevcut i ç erikten ve birden fazla etkile ş im kanal ı ndan yararlanarak hedef HCP'ler i ç in m ü ş teri etkile ş imi yolculuklar ı n ı ki ş iselle ş tirin ve d ü zenleyin

~Novartis i ç in zaman i ç inde s ü rd ü r ü lebilir bir i ş birli ğ i geli ş tirmek amac ı yla HCP'lerle ortakl ı k kura kat ı l ı m sa ğ lay ı n

~İ htiya ç lar ı n ı dinleyerek ve sa ğ l ı k hizmeti ortamlar ı n ı anlayarak klinik farkl ı la ş man ı n ö tesini unutulmaz, m ü ş teri odakl ı deneyimler sunun

~Fikir liderleri ve en iyi t ı bbi etkileyicilerle (b ö lge d ü zeyinde) etkili ç al ı ş ma ili ş kileri kurun ve hasta yolculu ğ unu iyile ş tirmek i ç in mevcut davran ı ş lara meydan okuyun (do ğ ru hasta, do ğ ru zaman)

~Derin M ü ş teri İ ç gö r ü leri ve Anlay ı ş ı Geli ş tirin

~Onlar i ç in neyin ö nemli oldu ğ unu ortaya ç ı karmak i ç in m ü ş terinin i ş i hakk ı nda i ç gö r ü ler topl

~M ü ş teri geri bildirimlerini takip edin ve yan ı tlar ı ek de ğ er yaratan ve beklentileri a ş an eylemlere d ö n ü ş t ü r ü n

~İ lgili b ö lge, hesap ve m ü ş teri etkile ş im planlar ı n ı olu ş turmak, dinamik olarak ö nceliklendirmek ve ayarlamak i ç in mevcut veri kaynaklar ı ndan yararlan ı n

~Ü r ü n ve endikasyonla ilgili i ç eriklerin, kampanyalar ı n ve etkile ş im planlar ı n ı n geli ş tirilmesini desteklemek i ç in m ü ş teri i ç gö r ü lerini ilgili i ç payda ş larla s ü rekli olarak payla ş ı n

~M ü ş terilere ve Hastalara De ğ er Kat ı n

~Kar ş ı lanmam ı ş m ü ş teri ve hasta ihtiya ç lar ı n ı kar ş ı layan ç ö z ü mler tasarlamak ve uygulam i ş levler aras ı ekiplerle uyumlu bir ş ekilde i ş birli ğ i yap ı n

~İ ş lerini y ü r ü tmelerine yard ı mc ı olmak amac ı yla m ü ş teri i ç in g ü venilir bir ortak olarak hareket ö ğ renmek i ç in dinlemek; ili ş kiyi uyumlu ve etik bir ş ekilde derinle ş tirmeye ç al ı ş mak; katma de ğ er ç ö z ü mler ü retmek i ç in kendilerini konumland ı r ı rlar.

~M ü ş terilere ve i ş arkadaş lar ı na ş effaf ve sayg ı l ı bir ş ekilde a ç ı k bir niyetle davranarak do ğ ru d ü r ü stl ü kle hareket edin. Etik ikilemlerle kar ş ı la ş t ı ğ ı n ı zda, do ğ ru olan ı yap ı n ve i ş ler do ğ g ö r ü nmedi ğ inde konu ş un. Novartis Etik Kurallar ı , De ğ erler ve Davran ı ş lar Kurallar ı 'na g ö re ya ş

Key Performance Indicators

Sat ı ş Temsilcisi, m ü ş teri etkile ş imlerimizin ve sat ı ş performans ı m ı z ı n ö nde gelen itici gü c ü M ü ş teri deneyimi yakla ş ı m ı m ı z ı n y ü z ü d ü rler ve uyumlu ve etik bir ş ekilde sat ı ş b ü y ü mes i ç in m ü ş teriler ve hastalar i ç in de ğ er sa ğ layan derin ili ş kiler kurarlar

Work Experience

NA

Skills

Sat ı ş Becerileri

M ü ş teri G ö r ü ş leri

~İ leti ş im Becerileri

Etkileme Becerileri

Ç at ı ş ma Y ö netimi

M ü zakere Becerileri

Teknik Beceriler

Hesap Y ö netimi

Fonksiyonlar Aras ı Koordinasyon

Sa ğ l ı k Sekt ö r ü
Ticari M ü kemmelik
Etik
Üyma

Language

İ ngilizce

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
Kadrolu

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-tr-tr>

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