Representante de Ventas Hematología

Job ID
REQ-10047164

4月 14, 2025

Chile

摘要

Ubicación: Santiago

Acerca del rol:
Estamos buscando a un Representante de Ventas para Hematología que será responsable de alcanzar los objetivos de ventas y promover los productos con los profesionales de la salud, según el portafolio y territorio asignados.

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 hábil orquestación de experiencias positivas para los clientes
- Involucrarse y construir relaciones.
- Participe en conversaciones basadas en el valor (en persona y virtualmente) para comprender los desafíos críticos de los clientes, los factores que impulsan la toma de decisiones, los puntos débiles y las oportunidades
- Personalice y organice los recorridos de interacción con el cliente para los profesionales de la salud objetivo reflejando las preferencias de los clientes, aprovechando el contenido disponible y los múltiples canales de interacción
- Fomentar el compromiso trabajando en colaboración con los profesionales sanitarios para desarrollar una colaboración sostenida a lo largo del tiempo para Novartis
- Ofrezca experiencias memorables y centradas en el cliente más allá de la diferenciación clínica escuchando sus necesidades y comprendiendo su entorno sanitario
- Establecer relaciones de trabajo efectivas con líderes de opinión y personas influyentes en el sector médico (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 información sobre el negocio del cliente para descubrir lo que es importante para él
- 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 dinámicamente y ajustar planes relevantes de interacción con el territorio, la cuenta y el cliente
- Compartir la información de los clientes con las partes interesadas internas pertinentes de forma continua para apoyar el desarrollo de contenido, campañas y planes de interacción relacionados con el producto y la indicación.
- Entregue valor a clientes y pacientes
- Colabore de manera compatible con equipos multifuncionales para diseñar 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 relación de una manera obediente y ética; 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 intención clara. Cuando te enfrentes a dilemas éticos, haz lo correcto y habla cuando las cosas no parezcan correctas. Vivir según el Código de Ética y Valores y Comportamientos de Novartis.

Key Performance Indicators

- Se completará a nivel local, sobre la base de la orientación que se derivará de los resultados del Consejo de Gestión del Desempeño de la Participación sobre el Terreno del IMI.

Work Experience

- NA

Skills

- Habilidades de venta
- Información sobre los clientes
- Habilidades de comunicación

Habilidades de influencia
Gesti ó n de conflictos
Habilidades de negociaci ó n
Habilidades T é cnicas
Gesti ó n de cuentas
Coordinaci ó n interfuncional
Sector Sanitario
Excelencia Comercial
Ética
Conformidad

Language

Ingl é s

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
Chile

站点
Santiago

Company / Legal Entity
CL01 (FCRS = CL001) Novartis Chile S.A.

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Regular (Ventas)

Shift Work
No

Apply to Job

Job ID
REQ-10047164

Representante de Ventas Hematolog í a

Apply to Job

Source URL:
https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10047164-representante-de-ventas-hematologia-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/Santiago/Representante-de-VentasHematologaREQ-10047164
5. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/NovartisCareers/job/Santiago/Representante-de-VentasHematologaREQ-10047164