

Representante de Ventas Hematología

Job ID
REQ-10047164

4月 29, 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 habil orquestaci ó n de experiencias positivas para los clientes
- Involucrarse 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

- Se completará a nivel local, sobre la base de la orientaci ó n que se derivará de los resultados del Consejo de Gestió n del Desempe ñ o de la Participaci ó n sobre el Terreno del IMI.

Work Experience

NA

Skills

Habilidades de venta

Informaci ó n sobre los clientes

Habilidades de comunicaci ó n

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
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 Hematología

[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/Novartis_Careers/job/Santiago/Representante-de-Ventas-HematologaREQ-10047164
5. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis_Careers/job/Santiago/Representante-de-Ventas-HematologaREQ-10047164