

Conseiller de vente sp é cialis é - Dermatologie - Montr é al

Job ID
REQ-10055778

11月 05, 2025

Canada

摘要

LIEU DE TRAVAIL: Bas é sur le terrain, Montr é al, #LI-Remote

Description de ce r ô le:

Le sp é cialiste de l'engagement client est l'un des principaux moteurs de nos interactions avec les clients et de nos performances commerciales. Il construit des relations approfondies qui apportent de la valeur aux clients œuvrant en dermatologie et aux patients souffrant de maladies auto-immunes afin de stimuler la croissance des ventes de mani è re conforme et é thique.

Ce r ô le rel è ve de la Directrice associ é e des ventes.

Poste permanent

About the Role

Responsabilités clés :

- Développer un plan de lancement stratégique aligné avec la réalité territoriale
- Participer à des conversations basées sur la valeur (en personne et virtuellement) pour comprendre les défis critiques des clients, les facteurs de décision, les points faibles et les opportunités
- Offrir des expériences mémorables et centrées sur le client au-delà de la différenciation clinique en écoulant leurs besoins et en comprenant leur environnement de soins de santé
- Exploiter les sources de données disponibles pour créer, prioriser et ajuster de manière dynamique les plans pertinents pour les comptes et les interactions avec les clients.
- Favoriser une croissance compétitive des ventes
- Collaborer en toute conformité avec des équipes interfonctionnelles pour concevoir et mettre en œuvre des solutions qui répondent aux besoins non satisfaits des clients et des patients
- Favoriser une croissance compétitive des ventes

Exigences essentielles :

- Minimum de 5 à 7 ans d'expérience ~~en~~ ventes dans le domaine de la Santé / Pharmaceutique
- Expérience en dermatologie et produit biologique, un atout
- Sens aigu des affaires pour adresser les menaces et maximiser les opportunités
- Habileté démontrée à faire de la gestion de comptes clés
- Excellentes compétences interpersonnelles, organisationnelles dans un environnement matriciel

Exigences souhaitables:

- Exp é rience en lancement de produit
- Excellence commerciale dans la mise en application de plans tactiques dans un environnement hautement comp é titif

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
Universal Hierarchy Node

地点
Canada

站点
Field Sales (Canada)

Company / Legal Entity
CA04 (FCRS = CA004) NOVARTIS PHARMA CANADA INC.

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

CDI (Ventes)

Shift Work

No

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10055778

Conseiller de vente sp é cialis é - Dermatologie - Montr é al

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10055778-conseiller-de-vente-specialise-dermatologie-montreal-fr-ca>

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/fr-CA/NovartisCareers/job/Field-Sales-Canada/Specialty-Sales-Consultant---Immunology---British-ColombiaREQ-10055778>
5. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/fr-CA/NovartisCareers/job/Field-Sales-Canada/Specialty-Sales-Consultant---Immunology---British-ColombiaREQ-10055778>