

## Sales Representative Onco/Inmuno-Huancayo

Job ID  
REQ-10058037

7月 18, 2025

Peru

### 摘要

El representante de ventas es uno de los principales impulsores de nuestras interacciones con los clientes y del rendimiento de las ventas, son la cara de nuestro enfoque de la experiencia del cliente y establecen relaciones profundas que aportan valor a los clientes y pacientes para impulsar el crecimiento de las ventas de forma ética y conforme a la normativa y pacientes con el fin de impulsar el crecimiento de las ventas de forma ética y conforme a las normas.

### About the Role

Major responsibilities:

1. Impulsar el crecimiento competitivo de las ventas
2. Identificar y priorizar a los clientes de alto potencial a través de datos (HCP y partes interesadas) que influyen en las decisiones de prescripción.
3. Impulsar el rendimiento de las ventas a través de la orquestación hábil de experiencias positivas

de los clientes.

4. Entablar y Establecer relaciones con HCPs y stakeholders claves

5. Entablar conversaciones basadas en el valor (en persona y virtualmente) para comprender los retos críticos de los clientes, los factores de decisión, los puntos de dolor y las oportunidades.

6. Personalizar y orquestar la interacción con el cliente para los HCP objetivo reflejando las preferencias del cliente, aprovechando el contenido disponible y con los profesionales sanitarios para desarrollar una colaboración sostenida en el tiempo para Novartis.

7. Experiencias memorables y centradas en el cliente más allá de la diferenciación clínica

8. Ofrecer experiencias memorables centradas en el cliente más allá de la diferenciación clínica, escuchando sus necesidades y comprendiendo su entorno sanitario.

9. Establecer relaciones de trabajo efectivas con los líderes de opinión y los médicos más influyentes (a nivel (a nivel de territorio) y cuestionar los comportamientos actuales para mejorar la experiencia del paciente (paciente adecuado, momento adecuado) paciente adecuado, en el momento adecuado)

10. Desarrollar un profundo conocimiento y comprensión del cliente del negocio del cliente para descubrir qué es importante para él

11. Seguimiento de los comentarios y traducir las respuestas en acciones que creen valor adicional y superen las expectativas.

12. Aprovechar las fuentes de datos disponibles para crear, priorizar dinámicamente y ajustar de forma dinámica los planes de interacción con el cliente, la cuenta y el territorio pertinentes con las partes interesadas internas pertinentes de forma continua para respaldar el desarrollo de contenidos, campañas y planes de interacción relacionados con productos e indicaciones y pacientes

13. Colaborar eficazmente con equipos multifuncionales para diseñar y aplicar soluciones que respondan a las necesidades no satisfechas de los clientes y los pacientes.

14. Actuar como socio de confianza del cliente con el fin de ayudarlo a dirigir su negocio; escuchar para aprender; esforzarse por profundizar la relación de un modo ético y respetuoso con las normas; posicionarse para crear soluciones de valor añadido.

15. Actuar con integridad y honestidad tratando a los clientes y compañeros de forma transparente y respetuosa, con una clara intención.

16. Al enfrentarse a dilemas éticos, hacer lo correcto y hablar cuando las cosas no parezcan estar bien.

17. Vivir según el Código Ético y los Valores y Comportamientos de Novartis.

Additional Specifications

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

Peru

站点

Lima (Oncology)

Company / Legal Entity

PE01 (FCRS = PE001) Novartis Biosciences Peru

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

Regular (Sales)

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

Novartis is committed to building an outstanding, inclusive work environment and diverse teams' representative of the patients and communities we serve.



Job ID  
REQ-10058037

Sales Representative Onco/Inmuno-Huancayo

[Apply to Job](#)

---

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10058037-sales-representative->

oncoinmuno-huancayo

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/en-US/NovartisCareers/job/Lima-Oncology/Sales-Representative-Oncologa-HuancayoREQ-10058037>
5. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/NovartisCareers/job/Lima-Oncology/Sales-Representative-Oncologa-HuancayoREQ-10058037>