

Sales Representative (m/w/d) Cardiovascular, Gebiet: Stuttgart

Job ID
REQ-10062258

9月 16, 2025

Germany

摘要

Торговый представитель является ведущей движущей силой в отношении эффективности продаж. Он является лицом, которое устанавливает отношения с клиентами и строит глубокие отношения, которые приносят пользу. Он стимулирует рост продаж в соответствии с требованиями.

About the Role

Major Accountabilities

- Стимулирование конкурентного роста продаж
- Выявляйте и приоритезируйте клиентов с высоким потенциалом (медицинских работников и заинтересованных сторон), которые способствуют назначению лекарств
- Повысьте эффективность продаж за счет умелой организации

опыта

~Вовлекайте и стройте отношения.

~Участвуйте в ценностно-ориентированных обсуждениях важнейшие проблемы клиентов, факторы, влияющие на возможности

~Персонализируйте и организуйте взаимодействие с клиентами работников, отражая предпочтения клиентов, используя каналы взаимодействия

~Укрепляйте взаимодействие, работая в партнерстве с клиентами, чтобы в будущем наладить устойчивое сотрудничество с компаниями

~Обеспечьте запоминающийся, ориентированный на клиента клинической дифференциации, прислушиваясь к его потребностям в медицинской среде.

~Установить эффективные рабочие отношения с лидерами в медицинскими инфлюенсерами (на территориальном уровне), чтобы улучшить путь пациента (правильный путь поведения, чтобы улучшить путь пациента (правильный путь поведения)

~Развивайте глубокое понимание и понимание клиентов

~Собирайте информацию о бизнесе клиента, чтобы понять

~Отслеживайте отзывы клиентов и преобразуйте их в действенную дополнительную ценность и превосходят ожидания

~Используйте доступные источники данных для создания приоритетов и корректировки соответствующих планов территории, учетной записью и клиентами

~Делитесь информацией о клиентах с соответствующими сторонами на постоянной основе для поддержки разработки взаимодействия, связанных с продуктами и индикаторами

~Приносите пользу клиентам и пациентам

~Обеспечьте совместную работу с кросс-функциональными командами внедрения решений, которые удовлетворяют недовольство пациентов

~Выступать в качестве надежного партнера для клиента в бизнес; слушать, чтобы учиться; стремиться углублять отношения с клиентами и этичностью; позиционировать себя для максимальной стоимости.

~Действуйте честно и добросовестно, обращаясь с клиентами уважительно с четкими намерениями. Сталкиваясь с этикой, правильно и говорите, когда что-то кажется неправильным этики, ценностей и поведения Novartis.

Key Performance Indicators

~Заполняется на местном уровне в соответствии с рекомендациями за результатами Совета по управлению эффективностью

Work Experience

NA

Skills

Навыки продаж
Информация о клиентах
Коммуникативные навыки
Навыки влияния
Управление конфликтами
Навыки ведения переговоров
Технические навыки
Управление счетом
Межфункциональная координация
Сектор здравоохранения
Коммерческое совершенство
Этика
Согласие

Language

Английский

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
Germany

站点

Baden-Wuerttemberg (Novartis Pharma GmbH)

Company / Legal Entity

DE14 (FCRS = DE014) Novartis Pharma GmbH

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

Regular

Shift Work

No

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10062258

Sales Representative (m/w/d) Cardiovascular, Gebiet: Stuttgart

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10062258-sales-representative-mwd-cardiovascular-gebiet-stuttgart-ru-ru>

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/ru-RU/NovartisCareers/job/Baden-Wuerttemberg-Novartis-Pharma-GmbH/Sales-Representative--m-w-d--Cardiovascular--Gebiet--StuttgartREQ-10062258>
5. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/NovartisCareers/job/Baden-Wuerttemberg-Novartis-Pharma-GmbH/Sales-Representative--m-w-d--Cardiovascular--Gebiet--StuttgartREQ-10062258>