

Sales Representative (w/m/d), Immunologie/Rheumatologie, Gebiet: Wien, Nieder ö sterreich

Job ID
REQ-10063911

10月 09, 2025

Austria

摘要

Le repr é sentant commercial est l ' un des principaux moteurs de nos interactions avec les clients et de nos performances commerciales. Ils sont le visage de notre approche de l ' exp é rience client et é tablissent des relations profondes qui apportent de la valeur aux clients et aux patients afin de stimuler la croissance des ventes de mani è re conforme et é thique

About the Role

Major Accountabilities

- Stimuler la croissance des ventes concurrentielles
- Identifiez et hi é rarchisez les clients à fort potentiel gr â ce à l ' analyse des donn é es (professionnels de la sant é et parties prenantes) qui influencent les d é cisions en mati è re de prescription.

- Stimulez les performances commerciales gr â ce à l ' orchestration habile d ' exp é riences client positives
- S ' engager et é tablir des relations
- Engagez des conversations bas é es sur la valeur (en personne et virtuellement) pour comprendre les d é fis critiques des clients, les facteurs de d é cision, les points faibles et les opportunit é s.
- Personnalisez et orchestrez les parcours d ' engagement client pour les professionnels de la sant é cibles en refl é tant les pr é f é rences des clients, en tirant parti du contenu disponible et de multiples canaux d ' engagement
- Renforcer l ' engagement en travaillant en partenariat avec les professionnels de la sant é afin de d é velopper une collaboration durable au fil du temps pour Novartis
- Offrez des exp é riences m é morables et centr é es sur le client, au-del à de la diff é renciation clinique, en é coutant leurs besoins et en comprenant leur environnement de soins de sant é .
- Etablir des relations de travail efficaces avec les leaders d ' opinion et les principaux influenceurs m é dicaux (au niveau du territoire) et challenger les comportements actuels afin d ' am é liorer le parcours patient (bon patient, bon moment)
- D é velopper une connaissance et une compr é hension approfondies des clients
- Recueillez des informations sur l ' activit é du client pour d é couvrir ce qui est important pour lui
- Assurer le suivi des commentaires des clients et traduire les r é ponses en actions qui cr é ent de la valeur ajout é e et d é passent les attentes.
- Exploitez les sources de donn é es disponibles pour cr é er, hi é rarchiser et ajuster dynamiquement les plans d ' interaction pertinents avec les territoires, les comptes et les clients.
- Partager en permanence les informations sur les clients avec les parties prenantes internes concern é es afin de soutenir le d é veloppement de contenus, de campagnes et de plans d ' interaction li é s aux produits et aux indications.
- Offrir de la valeur aux clients et aux patients
- Collaborer en toute conformit é avec les é quipes interfonctionnelles pour concevoir et mettre en œuvre des solutions qui r é pondent aux besoins non satisfaits des clients et des patients.
- Agir en tant que partenaire de confiance pour le client dans le but de l ' aider à g é rer son entreprise ; é couter pour apprendre ; s ' efforcer d ' approfondir la relation d ' une mani è re conforme et é thique ; se positionnent pour cr é er des solutions à valeur ajout é e.
- Agir avec int é grit é et honn ê tet é en traitant les clients et les coll è gues de mani è re transparente et respectueuse avec une intention claire. Lorsque vous ê tes confront é à des dilemmes é thiques, faites ce qui s ' impose et exprimez-vous lorsque les choses ne semblent pas justes. Respectez le Code d ' é thique et les valeurs et comportements de Novartis.

Key Performance Indicators

Le repr é sentant commercial est l ' un des principaux moteurs de nos interactions avec les clients et de nos performances commerciales. Ils sont le visage de notre approche de l ' exp é rience client et é tablissent des relations profondes qui apportent de la valeur aux clients et aux patients afin de stimuler la croissance des ventes de mani è re conforme et é thique

Work Experience

NA

Skills

Comp é tences de vente
Informations sur les clients

Compétences en communication
Compétences d'influence
Gestion des conflits
Compétences en négociation
Compétences techniques
Gestion de compte
Coordination interfonctionnelle
Secteur de la santé
Excellence commerciale
Éthique
Conformité

Language

Anglais

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
Austria

站点

Vienna

Company / Legal Entity

AT06 (FCRS = AT006) Novartis Pharma GmbH

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

CDI

Shift Work

No

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10063911

Sales Representative (w/m/d), Immunologie/Rheumatologie, Gebiet: Wien,
Nieder ö sterreich

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10063911-sales-representative-wmd-immunologierheumatologie-gebiet-wien-niederosterreich-fr-fr>

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-FR/Novartis_Careers/job/Vienna/Sales-Representative--w-m-d---Immunologie-Rheumatologie--Gebiet--Wien--NiedersterreichREQ-10063911-2
5. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/fr-FR/Novartis_Careers/job/Vienna/Sales-Representative--w-m-d---Immunologie-Rheumatologie--Gebiet--Wien--NiedersterreichREQ-10063911-2