

Territory Business Executive - Jodhpur

Job ID REQ-10064166

10月 27, 2025

India

摘要

Der Vertriebsmitarbeiter ist ein führender Treiber unserer Kundeninteraktionen und unserer Vertriebsleistung. Er ist das Gesicht unseres Customer Experience-Ansatzes und baut tiefe Beziehungen auf, die Kunden und Patienten einen Mehrwert bieten, um das Umsatzwachstum auf konforme und ethische Weise voranzutreiben.

About the Role

Major Accountabilities

- -Steigern Sie Ihr wettbewerbsf ä higes Umsatzwachstum
- Adentifizierung und Priorisierung von Kunden mit hohem Potenzial durch Datenanalyse (HCPs und Stakeholder), die Verschreibungsentscheidungen beeinflussen
- Steigern Sie die Vertriebsleistung durch die geschickte Orchestrierung positiver Kundenerlebnisse Engagieren Sie sich und bauen Sie Beziehungen auf.

F ü hren Sie wertorientierte Gespr ä che (pers ö nlich und virtuell), um kritische Kundenherausforderungen, Entscheidungstreiber, Schwachstellen und Chancen zu verstehen Personalisieren und orchestrieren Sie Customer Engagement Journeys f ü r HCPs, indem Sie Kundenpr ä ferenzen widerspiegeln, verf ü gbare Inhalte und mehrere Interaktionskan ä le nutzen Bauen Sie Engagement auf, indem Sie mit HCPs zusammenarbeiten, um im Laufe der Zeit eine nachhaltige Zusammenarbeit f ü r Novartis zu entwickeln

Bieten Sie einpr ä gsame, kundenorientierte Erlebnisse, die ü ber die klinische Differenzierung hinausgehen, indem Sie auf ihre Bed ü rfnisse eingehen und ihre Gesundheitsumgebung verstehen Bauen Sie effektive Arbeitsbeziehungen mit Meinungsf ü hrern und f ü hrenden medizinischen Influencern auf (auf Gebietsebene) und hinterfragen Sie aktuelle Verhaltensweisen, um die Patientenreise zu verbessern (richtiger Patient, richtige Zeit)

-Entwickeln Sie tiefe Kundeneinblicke und -verst ä ndnisse

Sammeln Sie Einblicke in das Gesch äft des Kunden, um herauszufinden, was für ihn wichtig ist Verfolgen Sie Kundenfeedback und übersetzen Sie die Antworten in Maß nahmen, die einen Mehrwert schaffen und die Erwartungen übertreffen

-Nutzen Sie verf ü gbare Datenquellen, um relevante Gebiets-, Konto- und Kundeninteraktionspl ä ne zu erstellen, dynamisch zu priorisieren und anzupassen

~Teilen Sie Kundeneinblicke kontinuierlich mit relevanten internen Stakeholdern, um die Entwicklung von produkt- und indikationsbezogenen Inhalten, Kampagnen und Interaktionsplänen zu unterstützen *Bieten Sie Kunden und Patienten einen Mehrwert

Compliance-konforme Zusammenarbeit mit funktions ü bergreifenden Teams, um L ö sungen zu entwerfen und zu implementieren, die unerf ü llte Kunden- und Patientenbed ü rfnisse erf ü llen Als vertrauensw ü rdiger Partner f ü r den Kunden zu fungieren, um ihn bei der F ü hrung seines Gesch ä fts zu unterst ü tzen; Zuh ö ren, um zu lernen; sich bem ü hen, die Beziehung auf konforme und ethische Weise zu vertiefen; positionieren, um wertsch ö pfende L ö sungen zu schaffen. Handeln Sie mit Integrit ä t und Ehrlichkeit, indem Sie Kunden und Kollegen transparent und respektvoll mit klaren Absichten behandeln. Wenn Sie mit ethischen Dilemmata konfrontiert sind, tun Sie das Richtige und sprechen Sie es an, wenn die Dinge nicht richtig zu sein scheinen. Halten Sie sich an den Ethik-, Werte- und Verhaltenskodex von Novartis.

Key Performance Indicators

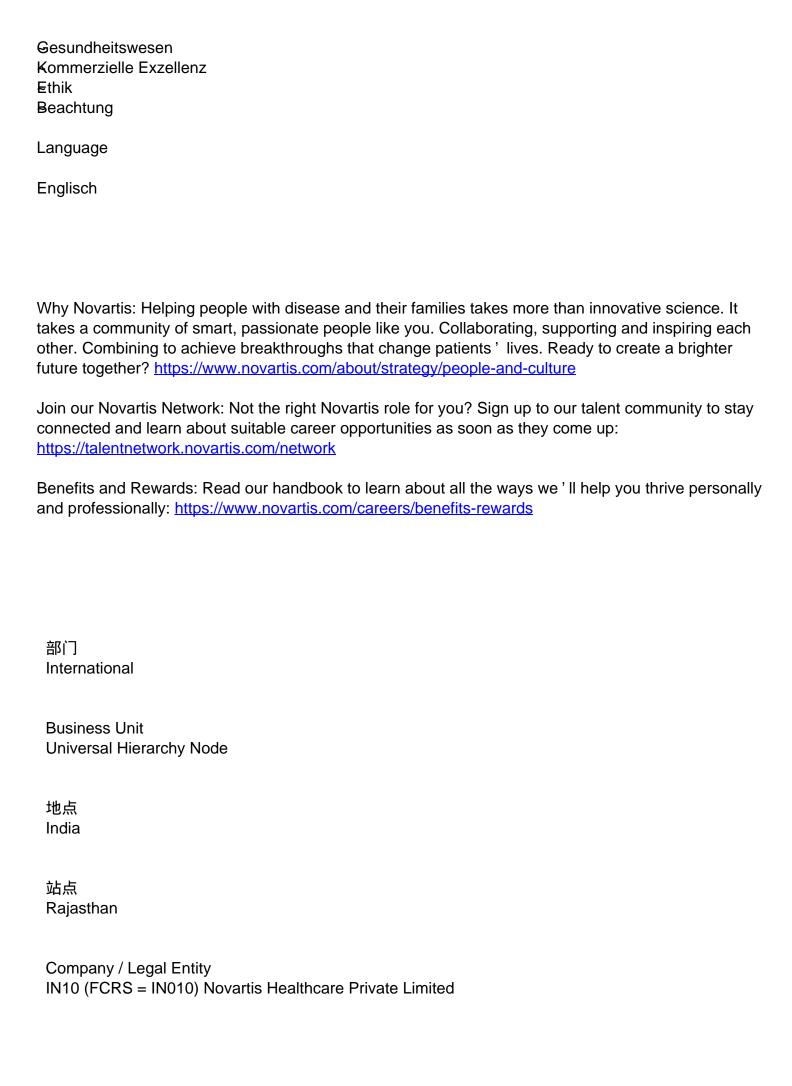
Zu bef ü llen auf lokaler Ebene, basierend auf den Leitlinien, die sich aus den Ergebnissen des IMI Field Engagement Performance Management Council ergeben werden.

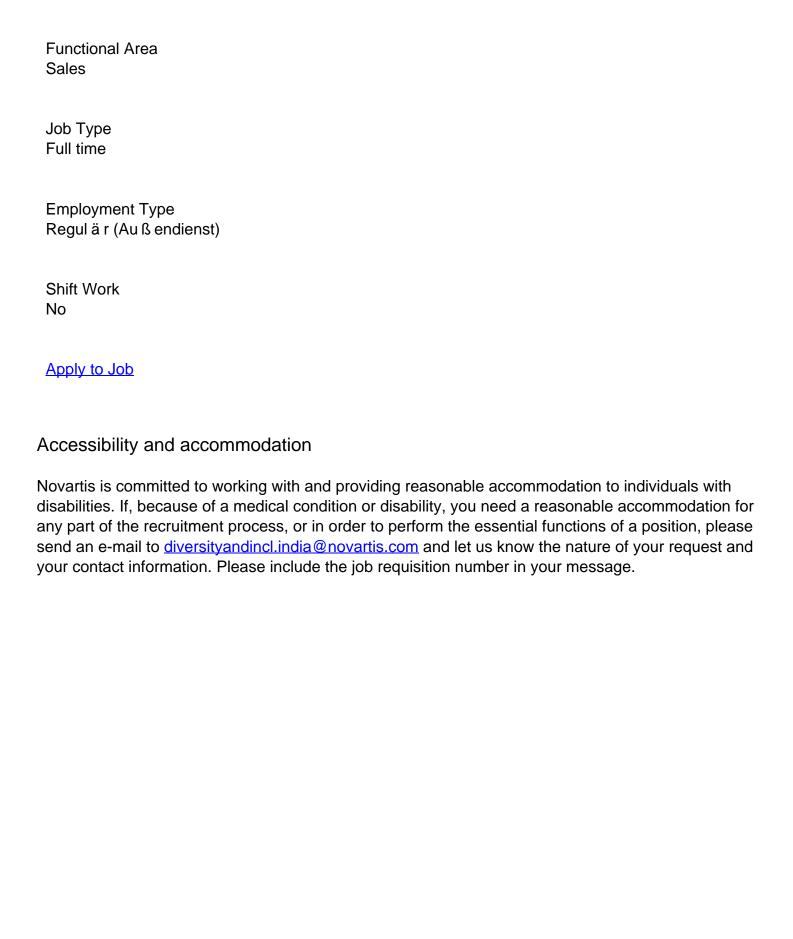
Work Experience

AA

Skills

Verkaufsf ä higkeiten
Kunden-Insights
Kommunikationsf ä higkeit
Beeinflussung von F ä higkeiten
Konfliktmanagement
Verhandlungsgeschick
Fechnische F ä higkeiten
Kontof ü hrung
Funktions ü bergreifende Koordination







Job ID REQ-10064166

Territory Business Executive - Jodhpur

Apply to Job

Source URL:

https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10064166-territory-business-executive-jodhpur-de-de

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/de-DE/NovartisCareers/job/Rajasthan/Territory-Business-Executive---JodhpurREQ-10064166
- 5. mailto:diversityandincl.india@novartis.com
- 6. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/NovartisCareers/job/Rajasthan/Territory-Business-Executive---JodhpurREQ-10064166