

Sr. Territory Business Executive

Job ID
REQ-10065603

10月 23, 2025

India

摘要

Prodajni zastopnik je vodilno gonilo naših interakcij s strankami in prodajne uspešnosti. So obraz našega pristopa k izkušnji strank in gradijo globoke odnose, ki prinašajo vrednost za stranke in paciente, da bi spodbudili rast prodaje na skladen in etičen način.

About the Role

Major Accountabilities

- ~Spodbujanje konkurenčne rasti prodaje
- ~Prepoznavajte in prednostno razvrstite potencialne stranke z analizo podatkov (zdravstveni delavci in zainteresirane strani), ki vplivajo na odločitve o receptih
- ~Povečajte prodajno uspešnost s spretnim orkestriranjem pozitivnih izkušenj strank
- ~Vključite in gradite odnose.
- ~Sodelujte v pogovorih, ki temeljijo na vrednotah (osebno in virtualno), da boste razumeli ključne

izzive strank, dejavnike odločanja, boleče točke in priložnosti

~Prilagodite in organizirajte dejavnosti sodelovanja s strankami za ciljne zdravstvene delavce tako, da odražate želje strank, izkoristite razpoložljivo vsebino in več kanalov za interakcijo.

~Gradite sodelovanje s partnerstvom z zdravstvenimi delavci za razvoj trajnega sodelovanja za Novartis skozi čas

~Zagotovite nepozabne izkušnje, osredotočene na stranke, ki presegajo klinično diferenciacijo, tako da prisluhnete njihovim potrebam in razumete njihovo zdravstveno okolje

~Vzpostaviti učinkovite delovne odnose z mnenjskimi voditelji in najboljšimi medicinskimi vplivneži (na ravni ozemlja) ter izzvati trenutna vedenja, da bi izboljšali potovanje pacienta (pravi pacient, pravi čas)

~Razvijte poglobljen vpogled v stranke in razumevanje

~Zberite vpoglede v poslovanje stranke in odkrijte, kaj je zanjo pomembno

~Spremljajte povratne informacije strank in pretvorite odgovore v dejanja, ki ustvarjajo dodatno vrednost in presegajo pričakovanja

~Izkoristite razpoložljive vire podatkov za ustvarjanje, dinamično določanje prioritet in prilagajanje ustreznih načrtov za ozemlje, račun in interakcijo s strankami

~Stalno deljenje vpogledov strank z ustreznimi notranjimi zainteresiranimi stranmi, da se podpre razvoj vsebine, kampanj in načrtov interakcije, povezanih z izdelki in indikacijami;

~Zagotavljanje vrednosti strankam in bolnikom

~Sodelujte skladno z medfunkcionalnimi skupinami pri oblikovanju in uvajanju rešitev, ki obravnavajo neizpolnjene potrebe strank in bolnikov

~Delovati kot zaupanja vreden partner stranki z namenom, da ji pomaga voditi poslovanje; poslušati učenj; si prizadevajo za poglobitev odnosa na skladen in etičen način; Pozicionirajte se za ustvarjanje rešitev z dodano vrednostjo.

~Delujte pošteno in pošteno, tako da stranke in sodelavce obravnavate pregledno in spoštljivo z jasnimi nameni. Ko se soočate z etičnimi dilemami, naredite pravo stvar in spregovorite, ko se stvari ne zdijo pravilne. Živite po Novartisovem etičnem kodeksu, vrednotah in vedenju.

Key Performance Indicators

Biti poseljen na lokalni ravni na podlagi smernic, ki bodo izhajale iz rezultatov upravljanja uspešnosti IMI Field Engagement Performance Management.

Work Experience

NA

Skills

Prodajne veščine

Vpogledi v stranke

Komunikacijske spretnosti

Vplivanje na spretnosti

Obvladovanje konfliktov

Pogajalske spretnosti

Tehnično znanje in spretnosti

Upravljanje računa

Medfunkcionalno usklajevanje

Zdravstveni sektor

Komercialna odličnost

Etika
Skladnost

Language

Angle š č ina

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>

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
Sales

地点
India

站点
Chandigarh (Territory)

Company / Legal Entity
IN10 (FCRS = IN010) Novartis Healthcare Private Limited

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Redni sodelavec (prodaja)

Shift Work
No

Job ID
REQ-10065603

Sr. Territory Business Executive

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10065603

Sr. Territory Business Executive

[Apply to Job](#)

Source URL:

[*https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10065603-sr-territory-business-*](https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10065603-sr-territory-business-)

executive-sl-si

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>
3. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/sl-SI/NovartisCareers/job/Chandigarh-Territory/Sr-Territory-Business-ExecutiveREQ-10065603-1>
4. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/sl-SI/NovartisCareers/job/Chandigarh-Territory/Sr-Territory-Business-ExecutiveREQ-10065603-1>