

Territory Business Executive - Ahmedabad

Job ID
REQ-10065727

11月 05, 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 wettbewerbsfähiges Umsatzwachstum
- +Identifizierung 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 ühren 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 ä ft des Kunden, um herauszufinden, was f ü r ihn wichtig ist
- Verfolgen Sie Kundenfeedback und ü bersetzen Sie die Antworten in Ma ß nahmen, die einen Mehrwert schaffen und die Erwartungen ü bertreffen
- 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 Interaktionspl ä nen zu unterst ü tzen
- 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

NA

Skills

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

Gesundheitswesen
Kommerzielle Exzellenz
Ethik
Beachtung

Language

Englisch

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
India

站点
Gujarat

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

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Regul ä r (Au ß endienst)

Shift Work
No

[Apply to Job](#)

Accessibility and accommodation

Novartis is committed to working with and providing reasonable accommodation to individuals with disabilities. If, because of a medical condition or disability, you need a reasonable accommodation for any part of the recruitment process, or in order to perform the essential functions of a position, please send an e-mail to diversityandincl.india@novartis.com and let us know the nature of your request and your contact information. Please include the job requisition number in your message.



Job ID
REQ-10065727

Territory Business Executive - Ahmedabad

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10065727-territory-business-executive-ahmedabad-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/Novartis_Careers/job/Gujarat/Territory-Business-Executive---AhmedabadREQ-10065727
5. <mailto:diversityandincl.india@novartis.com>
6. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/Novartis_Careers/job/Gujarat/Territory-Business-Executive---AhmedabadREQ-10065727