

Customer Engagement Consultant Medellín/Barranquilla

Job ID
REQ-10066101

11月 06, 2025

Colombia

摘要

Impulsar el crecimiento de las ventas competitivas: identificar y priorizar clientes de alto potencial mediante el análisis de datos (profesionales sanitarios y otras partes interesadas) que influyen en las decisiones de prescripción; impulsar el rendimiento de las ventas mediante la hábil orquestación de experiencias positivas para el cliente; interactuar y construir relaciones.

About the Role

Participar en conversaciones basadas en el valor (presenciales y virtuales) para comprender los desafíos críticos de los clientes, los factores que influyen en sus decisiones, sus puntos débiles y las oportunidades. Personalizar y orquestar las experiencias de interacción con los profesionales sanitarios objetivo, reflejando sus preferencias, aprovechando el contenido disponible y los múltiples canales de comunicación. Fomentar la participación colaborando con los profesionales sanitarios para desarrollar una colaboración sostenida en el tiempo para Novartis. Ofrecer experiencias

memorables y centradas en el cliente, más allá de la diferenciación clínica, escuchando sus necesidades y comprendiendo su entorno sanitario. Establecer relaciones de trabajo efectivas con líderes de opinión e influencers médicos destacados (a nivel territorial) y cuestionar los comportamientos actuales para mejorar la experiencia del paciente (el paciente adecuado, en el momento adecuado). Desarrollar un profundo conocimiento y comprensión del cliente. Recopilar información sobre el negocio del cliente para descubrir qué es importante para él. Dar seguimiento a los comentarios de los clientes y traducir las respuestas en acciones que creen valor adicional y superen las expectativas. Aprovechar las fuentes de datos disponibles para crear, priorizar dinámicamente y ajustar los planes relevantes de interacción con el territorio, las cuentas y los clientes.

Responsabilidades:

- Impulsar el crecimiento de las ventas competitivas: identificar y priorizar clientes de alto potencial mediante el análisis de datos (profesionales sanitarios y otras partes interesadas) que influyen en las decisiones de prescripción; impulsar el rendimiento de las ventas mediante la hábil orquestación de experiencias positivas para el cliente; interactuar y construir relaciones.
- Participar en conversaciones basadas en el valor (presenciales y virtuales) para comprender los desafíos críticos de los clientes, los factores que influyen en sus decisiones, sus puntos débiles y las oportunidades.
- Personalizar y orquestar las experiencias de interacción con los profesionales sanitarios objetivo, reflejando sus preferencias, aprovechando el contenido disponible y los múltiples canales de comunicación. Fomentar la participación colaborando con los profesionales sanitarios para desarrollar una colaboración sostenida en el tiempo para Novartis.
- Ofrecer experiencias memorables y centradas en el cliente, más allá de la diferenciación clínica, escuchando sus necesidades y comprendiendo su entorno sanitario.
- Establecer relaciones de trabajo efectivas con líderes de opinión e influencers médicos destacados (a nivel territorial) y cuestionar los comportamientos actuales para mejorar la experiencia del paciente (el paciente adecuado, en el momento adecuado). Desarrollar un profundo conocimiento y comprensión del cliente. Recopilar información sobre el negocio del cliente para descubrir qué es importante para él.
- Dar seguimiento a los comentarios de los clientes y traducir las respuestas en acciones que creen valor adicional y superen las expectativas.
- Aprovechar las fuentes de datos disponibles para crear, priorizar dinámicamente y ajustar los planes relevantes de interacción con el territorio, las cuentas y los clientes

Work Experience:

- Established Network to target Customer Group desirable.
- Sales in Healthcare / Pharma / related business.
- Specific Product knowledge desirable.
- Licenciatura en administración o carreras de la salud a fin.
- Experiencia deseable en alto costo

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

Colombia

站点

Medellin (Pharmaceuticals) / Barranquilla (Oncology)

Company / Legal Entity

CO01 (FCRS = CO001) Novartis de Colombia S.A

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

Regular (Sales)

Shift Work
No

[Apply to Job](#)

Novartis is committed to building an outstanding, inclusive work environment and diverse teams' representative of the patients and communities we serve.



Job ID
REQ-10066101

Customer Engagement Consultant Medellín/Barranquilla

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10066101-customer-engagement-consultant-medellinbarranquilla>

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/en-US/Novartis_Careers/job/Medellin-Pharmaceuticals--Barranquilla-Oncology/Hospital---Medical-Representative--Sales-SpecialistREQ-10066101
5. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Medellin-Pharmaceuticals--Barranquilla-Oncology/Hospital---Medical-Representative--Sales-SpecialistREQ-10066101