

Hospital / Medical Representative, Sales Specialist

Job ID
REQ-10066101

11月 04, 2025

Colombia

摘要

Торговый представитель является ведущей движущей силой продаж, взаимодействуя с клиентами и эффективности продаж. Он является лицом компании, устанавливая отношения с клиентами и строит глубокие отношения, которые приносят пользу компании. Его задача - стимулировать рост продаж в соответствии с требованиями рынка.

About the Role

Major Accountabilities

- ~Стимулирование конкурентного роста продаж
- ~Выявляйте и приоритизируйте клиентов с высоким потенциалом (медицинских работников и заинтересованных сторон), ключевых в назначении лекарств
- ~Повысьте эффективность продаж за счет умелой организации

опыта

~Вовлекайте и стройте отношения.

~Участвуйте в ценностно-ориентированных обсуждениях важнейшие проблемы клиентов, факторы, влияющие на при возможности

~Персонализируйте и организуйте взаимодействие с клиентами работников, отражая предпочтения клиентов, используя каналов взаимодействия

~Укрепляйте взаимодействие, работая в партнерстве с м временем наладить устойчивое сотрудничество с компа

~Обеспечьте запоминающийся, ориентированный на клиен клинической дифференциации, прислушиваясь к его потр медицинскую среду.

~Установить эффективные рабочие отношения с лидерами медицинскими инфлюенсерами (на территориальном уров поведению, чтобы улучшить путь пациента (правильный п

~Развивайте глубокое понимание и понимание клиентов

~Собирайте информацию о бизнесе клиента, чтобы понять

~Отслеживайте отзывы клиентов и преобразуйте их в дей дополнительную ценность и превосходят ожидания

~Используйте доступные источники данных для создания приоритетов и корректировки соответствующих планов территорией, учетной записью и клиентами

~Делитесь информацией о клиентах с соответствующими сторонами на постоянной основе для поддержки разрабо взаимодействия, связанных с продуктами и индикаторам

~Приносите пользу клиентам и пациентам

~Обеспечьте совместную работу с кросс-функциональным внедрения решений, которые удовлетворяют недовлетв пациентов

~Выступать в качестве надежного партнера для клиента бизнес; слушать, чтобы учиться; стремиться углублять о требованиями и этичностью; позиционировать себя для стоимостью.

~Действуйте честно и добросовестно, обращаясь с клиент уважительно с четкими намерениями. Сталкиваясь с эти правильно и говорите, когда что-то кажется неправильн этики, ценностей и поведения Novartis.

Key Performance Indicators

~Заполняется на местном уровне в соответствии с реком за результатами Совета по управлению эффективностью

Work Experience

NA

Skills

Навыки продаж
Информация о клиентах
Коммуникативные навыки
Навыки влияния
Управление конфликтами
Навыки ведения переговоров
Технические навыки
Управление счетом
Межфункциональная координация
Сектор здравоохранения
Коммерческое совершенство
Этика
Согласие

Language

Английский

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](#)



Job ID
REQ-10066101

Hospital / Medical Representative, Sales Specialist

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10066101-hospital-medical-representative-sales-specialist-ru-ru>

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/ru-RU/NovartisCareers/job/Medellin-Pharmaceuticals--Barranquilla-Oncology/Hospital---Medical-Representative--Sales-SpecialistREQ-10066101>
5. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/NovartisCareers/job/Medellin-Pharmaceuticals--Barranquilla-Oncology/Hospital---Medical-Representative--Sales-SpecialistREQ-10066101>