

# Territory Business Executive - Ahmedabad

Job ID REQ-10066235

11月 05, 2025

India

### 摘要

Il rappresentante di vendita è uno dei principali motori delle nostre interazioni con i clienti e delle prestazioni di vendita: è il volto del nostro approccio all'esperienza del cliente e costruisce relazioni profonde che offrono valore a clienti e pazienti al fine di guidare la crescita delle vendite in modo conforme ed etico.

#### About the Role

Major Accountabilities

- Promuovi una crescita competitiva delle vendite
- Adentifica e assegna priorit à ai clienti ad alto potenziale attraverso l'analisi dei dati (operatori sanitari e parti interessate) che influenzano le decisioni sulle prescrizioni
- Promuovi le performance di vendita attraverso l'orchestrazione sapiente di esperienze positive per i clienti

- Coinvolgi e costruisci relazioni.
- Partecipa a conversazioni basate sul valore (di persona e virtualmente) per comprendere le sfide critiche dei clienti, i fattori decisionali, i punti deboli e le opportunit à
- Personalizza e orchestra i percorsi di coinvolgimento dei clienti per gli operatori sanitari target riflettendo le preferenze dei clienti, sfruttando i contenuti disponibili e pi ù canali di coinvolgimento
- Costruire il coinvolgimento lavorando in partnership con gli operatori sanitari per sviluppare una collaborazione duratura nel tempo per Novartis
- Offri esperienze memorabili e incentrate sul cliente al di l à della differenziazione clinica, ascoltando le sue esigenze e comprendendo il suo ambiente sanitario
- Stabilire relazioni di lavoro efficaci con opinion leader e top influencer medici (a livello territoriale) e sfidare i comportamenti attuali al fine di migliorare il percorso del paziente (paziente giusto, momento giusto)
- Sviluppa informazioni approfondite e comprensione dei clienti
- Raccogli informazioni sull'attivit à del cliente per scoprire ci ò che è importante per lui
- Segui il feedback dei clienti e traduci le risposte in azioni che creano valore aggiunto e superano le aspettative
- Sfrutta le fonti di dati disponibili per creare, assegnare dinamicamente le priorit à e modificare i piani di interazione con il territorio, l'account e i clienti pertinenti
- Condividi le informazioni sui clienti con gli stakeholder interni rilevanti su base continuativa per supportare lo sviluppo di contenuti, campagne e piani di interazione relativi ai prodotti e alle indicazioni
- Offri valore a clienti e pazienti
- Collabora in modo conforme con i team interfunzionali per progettare e implementare soluzioni che rispondano alle esigenze insoddisfatte di clienti e pazienti
- Agire come partner di fiducia per il cliente allo scopo di aiutarlo a gestire la propria attivit à ; ascoltare per imparare; sforzarsi di approfondire la relazione in modo conforme ed etico; creare soluzioni a valore aggiunto.
- Agisci con integrit à e onest à trattando clienti e colleghi in modo trasparente e rispettoso con un chiaro intento. Quando affronti dilemmi etici, fai la cosa giusta e parla quando le cose non sembrano giuste. Vivere secondo il Codice Etico e i Valori e i Comportamenti di Novartis.

#### **Key Performance Indicators**

Da compilare a livello locale, sulla base delle linee guida che seguiranno dai risultati dellIMI Field Engagement Performance Management Council.

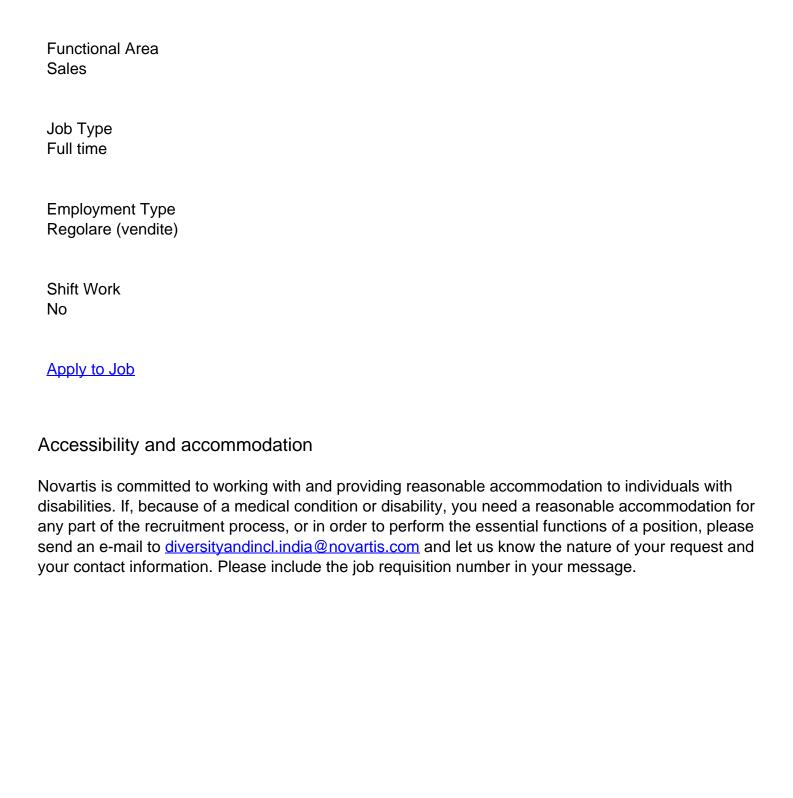
Work Experience

AA

Skills

Abilit à di vendita
Approfondimenti sui clienti
Abilit à comunicative
Influenzare le competenze
Gestione dei conflitti
Capacit à di negoziazione
Competenze tecniche
Gestione dell'account

Coordinamento interfunzionale Settore Sanitario
Eccellenza Commerciale
Etica
Conformit à
Language
Inglese
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? <a href="https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture">https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture</a>
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: <a href="https://talentnetwork.novartis.com/network">https://talentnetwork.novartis.com/network</a>
Benefits and Rewards: Read our handbook to learn about all the ways we'll help you thrive personally and professionally: <a href="https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards">https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards</a>
部门
International
Business Unit Universal Hierarchy Node
地点 India
站点 Gujarat
Company / Legal Entity IN10 (FCRS = IN010) Novartis Healthcare Private Limited





Job ID REQ-10066235

Territory Business Executive - Ahmedabad

Apply to Job

## Source URL:

https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10066235-territory-business-executive-ahmedabad-it-it

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/it-IT/Novartis $\underline{C}$ areers/job/Gujarat/Territory-Business-Executive---Ahmedabad $\underline{R}$ EQ-10066235-1
- 5. mailto:diversityandincl.india@novartis.com
- 6. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/NovartisCareers/job/Gujarat/Territory-Business-Executive---AhmedabadREQ-10066235-1