

Representante de Ventas- Neurolog í a

Job ID
REQ-10068638

12月 10, 2025

Chile

摘要

Impulsar el crecimiento competitivo de las ventas mediante la construcción de relaciones sólidas con profesionales de la salud (HCP) y stakeholders clave, ofreciendo experiencias centradas en el cliente y soluciones de valor que mejoren la atención al paciente.

About the Role

Major Accountabilities

- Rekabet ç i Sat ı ş B ü y ü mesi Sa ğ lay ı n
- Re ç ete kararlar ı n ı etkileyen veri analizi yoluyla y ü ksek potansiyelli m ü ş terileri (HCP'ler ve payda ş lar) belirleyin ve ö nceliklendirin
- Olumlu m ü ş teri deneyimlerinin ustaca d ü zenlenmesi yoluyla sat ı ş performans ı n ı art ı r ı n
- Etkile ş im kurun ve ili ş kiler kurun.
- Kritik m ü ş teri zorluklar ı n ı , karar verme fakt ö rlerini, sorunlu noktalar ı ve f ı rsatlar ı anlamak i ç in

de ğ ere dayal ı konu ŝ malara (y ü z y ü ze ve sanal olarak) kat ı l ı n

~M ü ŝ teri tercihlerini yans ı tarak, mevcut i ç erikten ve birden fazla etkile ŝ im kanal ı ndan yararlanarak hedef HCP'ler i ç in m ü ŝ teri etkile ŝ imi yolculuklar ı n ı ki ŝ iselle ŝ tirin ve d ü zenleyin

~Novartis i ç in zaman i ç inde s ü rd ü r ü lebilir bir i ŝ birli ğ i geli ŝ tirmek amac ı yla HCP'lerle ortakl ı k kura kat ı l ı m sa ğ lay ı n

~İ htiya ç lar ı n ı dinleyerek ve sa ğ l ı k hizmeti ortamlar ı n ı anlayarak klinik farkl ı la ŝ man ı n ö tesini unutulmaz, m ü ŝ teri odakl ı deneyimler sunun

~Fikir liderleri ve en iyi t ı bbi etkileyicilerle (b ö lge d ü zeyinde) etkili ç al ı ŝ ma ili ŝ kileri kurun ve hasta yolculu ğ unu iyile ŝ tirmek i ç in mevcut davran ı ŝ lara meydan okuyun (do ğ ru hasta, do ğ ru zaman)

~Derin M ü ŝ teri İ ç g ö r ü leri ve Anlay ı ŝ ı Geli ŝ tirin

~Onlar i ç in neyin ö nemli oldu ğ unu ortaya ç ı karmak i ç in m ü ŝ terinin i ŝ i hakk ı nda i ç g ö r ü ler topl

~M ü ŝ teri geri bildirimlerini takip edin ve yan ı tlar ı ek de ğ er yaratan ve beklentileri a ŝ an eylemlere d ö n ü ŝ t ü r ü n

~İ lgili b ö lge, hesap ve m ü ŝ teri etkile ŝ im planlar ı n ı olu ŝ turmak, dinamik olarak ö nceliklendirmek ve ayarlamak i ç in mevcut veri kaynaklar ı ndan yararlan ı n

~Ü r ü n ve endikasyonla ilgili i ç eriklerin, kampanyalar ı n ve etkile ŝ im planlar ı n ı n geli ŝ tirilmesini desteklemek i ç in m ü ŝ teri i ç g ö r ü lerini ilgili i ç payda ŝ larla s ü rekli olarak payla ŝ ı n

~M ü ŝ terilere ve Hastalara De ğ er Kat ı n

~Kar ŝ ı lanmam ı ŝ m ü ŝ teri ve hasta ihtiya ç lar ı n ı kar ŝ ı layan ç ö z ü mler tasarlamak ve uygulam i ŝ levler aras ı ekiplerle uyumlu bir ŝ ekilde i ŝ birli ğ i yap ı n

~İ ŝ lerini y ü r ü tmelerine yard ı mc ı olmak amac ı yla m ü ŝ teri i ç in g ü venilir bir ortak olarak hareket ö ğ renmek i ç in dinlemek; ili ŝ kiye uyumlu ve etik bir ŝ ekilde derinle ŝ tirmeye ç al ı ŝ mak; katma de ğ er ç ö z ü mler yaratmak i ç in kendilerini konumland ı r ı n.

~M ü ŝ terilere ve i ŝ arkadaş lar ı na ŝ effaf ve sayg ı l ı bir ŝ ekilde a ç ı k bir niyetle davranarak do ğ ru d ü r ü stl ü kle hareket edin. Etik ikilemlerle kar ŝ ı la ŝ t ı ğ ı n ı zda, do ğ ru olan ı yap ı n ve i ŝ ler do ğ g ö r ü nmedi ğ inde konu ŝ un. Novartis Etik Kurallar ı , De ğ erler ve Davran ı ŝ lar Kurallar ı 'na g ö re ya ŝ

Key Performance Indicators

HMI Saha Kat ı l ı m ı Performans Y ö netimi Konseyi sonu ç lar ı ndan gelecek rehberli ğ e dayal ı olarak yerel d ü zeyde doldurulacak.

Work Experience

NA

Skills

Sat ı ŝ Becerileri

M ü ŝ teri G ö r ü ŝ leri

~İ leti ŝ im Becerileri

Etkileme Becerileri

Ç at ı ŝ ma Y ö netimi

M ü zakere Becerileri

ƒ eknik Beceriler

Hesap Y ö netimi

Fonksiyonlar Aras ı Koordinasyon

Sa ğ l ı k Sekt ö r ü

ƒ icari M ü kemmellik

Etik

Uyma

Language

i ngilizce

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

Marketing

地点

Chile

站点

Santiago

Company / Legal Entity

CL01 (FCRS = CL001) Novartis Chile S.A.

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type
Kadrolu (Sat ı ş)

Shift Work
No

Job ID
REQ-10068638

Representante de Ventas- Neurolog í a

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10068638

Representante de Ventas- Neurolog í a

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10068638-representante-de->

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/tr-TR/Novartis_Careers/job/Santiago/Representante-de-Ventas--Neurologa_REQ-10068638
4. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/tr-TR/Novartis_Careers/job/Santiago/Representante-de-Ventas--Neurologa_REQ-10068638