

(Senior) Sales Executive, Solid Tumor

Job ID
REQ-10071263

5月 24, 2026

Hong Kong Special Administrative Region, China

摘要

Sat ı Temsilcisi, m ü teri etkile imlerimizin ve sat ı performans ı m ı z ı n ö nde gelen itici g ü c ü deneyimi yakla ı m ı m ı z ı n y ü z ü d ü r ve sat ı b ü y ü mesini uyumlu ve etik bir e kilde s ü rd ü r m ü teriler ve hastalar ı ç in de er sa layan derin ili kiler kurarlar.

About the Role

Major Accountabilities

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

de ere dayalı konu malara (y ü z y ü ze ve sanal olarak) kat ılı n

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

-Novartis i ç in zaman i ç inde s ü rd ü r ü lebilir bir i birli i geli tirmek amac ıyla HCP'lerle ortaklı k kurarak kat ılı m sa lay ın

~ ihtiya ç lar ın ı dinleyerek ve sa l ılı k hizmeti ortamlar ın ı anlayarak klinik farklı la man ın ö tesini unutulmaz, m ü teri odaklı deneyimler sunun

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

-Derin M ü teri ç g ö r ü leri ve Anlay ı ı Geli tirin

-Onlar i ç in neyin ö nemli oldu unu ortaya ç ı karmak i ç in m ü terinin i i hakk ında i ç g ö r ü ler topla

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

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

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

-M ü terilere ve Hastalara De er Kat ın

-Kar ı lanmam ı m ü teri ve hasta ihtiya ç lar ın ı kar ı layan ç ö z ü mler tasarlamak ve uygulamak i levler aras ı ekiplerle uyumlu bir ekilde i birli i yap ın

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

-M ü terilere ve i arkada lar ına effaf ve sayg ılı bir ekilde a ç ık bir niyetle davranarak do ru d ü r ü stl ü kle hareket edin. Etik ikilemlerle kar ı la tı ın ızda, do ru olan ı yap ın ve i ler do g ö r ü nmedi inde konu un. Novartis Etik Kurallar ı , De erler ve Davran ı lar Kurallar ı 'na g ö re ya

Key Performance Indicators

HMI Saha Kat ılı m ı Performans Y ö netimi Konseyi sonu ç lar ından gelecek rehberli e dayalı olarak yerel d ü zeyde doldurulacak.

Work Experience

NA

Skills

Sat ı Becerileri

M ü teri G ö r ü leri

~ leti im Becerileri

Etkileme Becerileri

Ç at ı ma Y ö netimi

M ü zakere Becerileri

Teknik Beceriler

Hesap Y ö netimi

Fonksiyonlar Aras ı Koordinasyon

Sa l ılı k Sekt ö r ü

Ticari M ü kemellik

Etik

Uyma

Language

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: Learn about all the ways we'll help you thrive personally and professionally. [Read our handbook \(PDF 30 MB\)](#)

部门

International

Business Unit

Sales

地点

Hong Kong Special Administrative Region, China

站点

Hong Kong

Company / Legal Entity

HK02 (FCRS = HK002) Novartis Pharma

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type
Kadrolu (Sat 1)

Shift Work
No

```
var config = { targetId: "kalturaplayer6a14ad06edb2f179347164", provider: { widgetId:
"10m7rm1pm", partnerId: "2076321", uiConfId: "55802022" }, playback: { autoplay: false, autopause:
false, allowMutedAutoPlay: false, loop: false }, sources: { options: {}, startTime: 0 }, plugins: {},
sources: { options: {}, startTime: 0 }, ui: { showCCButton: false, settings: { showQualityMenu: true,
showSpeedMenu: false }, css: "/modules/custom/arcticnckalturaaddon/css/kalturavideo.css",
components: { fullscreen: { disableDoubleClick: false } }, uiComponents: [ { presets: ['Playback',
'Live'], area: 'BottomBarRightControls', replaceComponent: 'Fullscreen', get:
KalturaPlayer.ui.components.Remove } ] } }; // Check and add plugins only if they exist if
(KalturaPlayer.plugins["download"]) { config.plugins.download = { disable: true }; } if
(KalturaPlayer.plugins["transcript"]) { config.plugins["playkit-js-transcript"] = { position: "right", //
Default: bottom;('left', 'right', 'top', 'bottom') to enable transcript. expandMode: "over", // Default:
alongside;('alongside', 'hidden', 'over') expandOnFirstPlay: false, showTime: true, downloadDisabled:
false, printDisabled: false, disable: true }; } if (KalturaPlayer.plugins["preventSeek"]) {
config.plugins.preventSeek = { preventSeekForward: false, preventSeek: false }; }
config.plugins.floating = { disable: true }; if (KalturaPlayer.plugins["navigation"]) {
config.plugins.navigation = { position: "right", expandMode: "over", expandOnFirstPlay: false, visible:
false }; } if (KalturaPlayer.plugins["hotspots"]) { config.plugins["playkit-js-hotspots"] = { disable: true }; }
if (KalturaPlayer.plugins["moderation"]) { config.plugins["playkit-js-moderation"] = { disable: true }; } if
(KalturaPlayer.plugins["info"]) { config.plugins["playkit-js-info"] = { disable: true }; } if
(KalturaPlayer.plugins["share"]) { config.plugins.share = { disable: true }; } config.ui.uiComponents =
[]; if (KalturaPlayer.plugins["googleAnalytics"]) { config.plugins.googleTagManager = {};
config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking = {};
config.plugins.googleTagManager.containerId = 'GTM-57RJQ5';
config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking.custom = [];
config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking = { preset: { coreEvents: true, UIEvents:
false, playlistEvents: false, castEvents: false } }; }
```

```
try { var kalturaPlayer = KalturaPlayer.setup(config); // Add the player to the global array. if (typeof
kalturaPlayerVideos !== 'undefined') { kalturaPlayerVideos.push(kalturaPlayer); } else { var
kalturaPlayerVideos = []; kalturaPlayerVideos.push(kalturaPlayer); } // Load the Player for other
media. kalturaPlayer.loadMedia({entryId: "1_dgfvmafo"}); } catch (e) { console.error(e.message) }
```

Job ID
REQ-10071263

(Senior) Sales Executive, Solid Tumor

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10071263

(Senior) Sales Executive, Solid Tumor

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10071263-senior-sales-executive->

solid-tumor-tr-tr

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. <https://www.novartis.com/sites/novartiscom/files/novartis-life-handbook.pdf>
3. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/tr-TR/NovartisCareers/job/Hong-Kong/Senior-Sales-ExecutiveREQ-10071263>
4. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/tr-TR/NovartisCareers/job/Hong-Kong/Senior-Sales-ExecutiveREQ-10071263>