

## Sales Representative Oncology - Bogotá

Job ID  
REQ-10076796

5月 07, 2026

Colombia

### 摘要

Prodajni zastopnik je vodilno gonilo naših interakcij s strankami in prodajne uspešnosti. So obraz našega pristopa k izkušnji strank in gradijo globoke odnose, ki prinašajo vrednost za stranke in paciente, da bi spodbudili rast prodaje na skladen in etičen način.

### About the Role

#### Major Accountabilities

- Spodbujanje konkurenčne rasti prodaje
- Prepoznajte in prednostno razvrstite potencialne stranke z analizo podatkov (zdravstveni delavci in zainteresirane strani), ki vplivajo na odločitve o receptih
- Povečajte prodajno uspešnost s spretnim orkestriranjem pozitivnih izkušenj strank
- Vključite in gradite odnose.
- Sodelujte v pogovorih, ki temeljijo na vrednotah (osebno in virtualno), da boste razumeli ključne

izzive strank, dejavnike odločanja, bolečine točke in priložnosti

-Prilagodite in organizirajte dejavnosti sodelovanja s strankami za ciljne zdravstvene delavce tako, da odražate želje strank, izkoristite razpoložljivo vsebino in več kanalov za interakcijo.

-Gradite sodelovanje s partnerstvom z zdravstvenimi delavci za razvoj trajnega sodelovanja za Novartis skozi as

-Zagotovite nepozabne izkušnje, osredotočene na stranke, ki presegajo klinično diferenciacijo, tako da prisluhnete njihovim potrebam in razumete njihovo zdravstveno okolje

-Vzpostavite učinkovite delovne odnose z mnenjskimi voditelji in najboljšimi medicinskimi vplivneži (na ravni ozemlja) ter izzvati trenutna vedenja, da bi izboljšali potovanje pacienta (pravi pacient, pravi as)

-Razvijte poglobljen vpogled v stranke in razumevanje

-Zberite vpoglede v poslovanje stranke in odkrijte, kaj je zanj pomembno

-Spremljajte povratne informacije strank in pretvorite odgovore v dejanja, ki ustvarjajo dodatno vrednost in presegajo pričakovanja

-Izkoristite razpoložljive vire podatkov za ustvarjanje, dinamično določanje prioritet in prilagajanje ustreznih naravnih virov za ozemlje, račun in interakcijo s strankami

-Stalno deljenje vpogledov strank z ustreznimi notranjimi zainteresiranimi stranmi, da se podpre razvoj vsebine, kampanj in naravnih virov interakcije, povezanih z izdelki in indikacijami;

-Zagotavljanje vrednosti strankam in bolnikom

-Sodelujte skladno z medfunkcionalnimi skupinami pri oblikovanju in uvajanju rešitev, ki obravnavajo neizpolnjene potrebe strank in bolnikov

-Delovati kot zaupanja vreden partner stranki z namenom, da ji pomaga voditi poslovanje; poslušati učenje; si prizadevajo za poglobitev odnosa na skladen in etičen način; Pozicionirajte se za ustvarjanje rešitev z dodano vrednostjo.

-Delujte pošteno in pošteno, tako da stranke in sodelavce obravnavate pregledno in spoštljivo z jasnimi nameni. Ko se soočate z etičnimi dilemami, naredite pravo stvar in spregovorite, ko se stvari ne zdijo pravilne. Živite po Novartisovem etičnem kodeksu, vrednotah in vedenju.

## Key Performance Indicators

Biti poseljen na lokalni ravni na podlagi smernic, ki bodo izhajale iz rezultatov upravljanja uspešnosti IMI Field Engagement Performance Management.

## Work Experience

NA

## Skills

Prodajne veščine

Vpogledi v stranke

Komunikacijske spretnosti

Vplivanje na spretnosti

Obvladovanje konfliktov

Pogajalske spretnosti

Tehnično znanje in spretnosti

Upravljanje računov

Medfunkcionalno usklajevanje

Zdravstveni sektor

Komercialna odličnost

Etika  
Skladnost

Language

Angle š ina

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  
Colombia

站点  
Bogota (Oncology) / Cali (Pharmaceuticals)

Company / Legal Entity  
CO01 (FCRS = CO001) Novartis de Colombia S.A

Alternative Location 1  
Bogota (Pharmaceuticals / GDD / NTO / CTS), Colombia

Functional Area  
Sales

Job Type

Full time

Employment Type

Redni sodelavec (prodaja)

Shift Work

No

```
var config = { targetId: "kalturaplayer69fd05a2818e1146445686", provider: { widgetId:
"1Qm7rm1pm", 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: "1dgfvmafo"}); } catch (e) { console.error(e.message) }
```

Job ID  
REQ-10076796

Sales Representative Oncología - Bogotá

[Apply to Job](#)



Job ID  
REQ-10076796

Sales Representative Oncología - Bogotá

[Apply to Job](#)

---

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10076796-sales-representative->

oncologia-bogota-sl-si

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/sl-SI/NovartisCareers/job/Bogota-Oncology--Cali-Pharmaceuticals/Sales-Representative-Oncologa---BogotREQ-10076796>
4. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/sl-SI/NovartisCareers/job/Bogota-Oncology--Cali-Pharmaceuticals/Sales-Representative-Oncologa---BogotREQ-10076796>