

Sales Representative Oncology - Bogotá

Job ID
REQ-10076796

5月 07, 2026

Colombia

摘要

Satıcı Temsilcisi, müşteri etkileşimlerimizin ve satıcı performansımızın önde gelen itici güçü olarak deneyimi yaklaşımlarımızın yansıması ve satıcı büyümesini uyumlu ve etik bir şekilde sürdürme için müşteriler ve hastalar için değer sağlayan derin ilişkiler kurarlar.

About the Role

Major Accountabilities

- Rekabetçi Satıcı Büyümesi Sağlayın
- Reçete kararlarını etkileyen veri analizi yoluyla yüksek potansiyelli müşterileri (HCP'ler ve paydaşlar) belirleyin ve önceliklendirin
- Olumlu müşteri deneyimlerinin ustaca düzenlenmesi yoluyla satıcı performansını artırın
- Etkileşim kurun ve ilişkiler kurun.
- Kritik müşteri zorluklarını, karar verme faktörlerini, sorunlu noktaları ve fırsatları anlamak için

de ere dayalı konu malara (yüz yüze ve sanal olarak) katılın

-Müşteri tercihlerini yansıtarak, mevcut içerikten ve birden fazla etkileşim kanalından yararlanarak hedef HCP'ler için müşteri etkileşimi yolculuklarını kişiselleştirin ve düzenleyin

-Novartis için zaman içinde sürdürülebilir bir birliğin geliştirmek amacıyla HCP'lerle ortaklık kurarak katılım sağlayın

~ İhtiyaçlarının dinleyerek ve sağlıklı hizmeti ortamların anlayarak klinik farklılaşmanın ötesine unutulmaz, müşteri odaklı deneyimler sunun

-Fikir liderleri ve en iyi tıbbi etkileyicilerle (bölge düzeyinde) etkili çalışmaları kurun ve hasta yolculuğunu iyileştirmek için mevcut davranışlara meydan okuyun (doğru hasta, doğru zaman)

-Derin Müşteri Çözümleri ve Anlayışını Geliştirin

-Onlar için neyin önemli olduğunu ortaya çıkarmak için müşterininizi hakkında görüşler toplayın

-Müşteri geri bildirimlerini takip edin ve yanıtların ek değer yaratan ve beklentileri aşan eylemlere dönüştürün

~ İlgili bölge, hesap ve müşteri etkileşim planlarının oluşturmak, dinamik olarak önceliklendirmek ve ayarlamak için mevcut veri kaynaklarından yararlanın

-Ürün ve endikasyonla ilgili içeriklerin, kampanyaların ve etkileşim planlarının geliştirilmesini desteklemek için müşteri görüşlerini ilgili paydaşlarla sürekli olarak paylaşın

-Müşterilere ve Hastalara Değer Katın

-Karşılansız müşteri ve hasta ihtiyaçlarının karşılayan çözümler tasarlamak ve uygulamak için seviyeler arası ekiplerle uyumlu bir şekilde birliğinizi yapın

~ İhtiyaçlarını yansıtmalarına yardımcı olmak amacıyla müşteri için güvenilir bir ortak olarak hareket etmeye özenmek için dinlemek; ilgili ekiplerle uyumlu ve etik bir şekilde derinleşmeye çalışmak; katma değerli çözümler yaratmak için kendilerini konumlandırın.

-Müşterilere ve iş arkadaşlarınıza effaf ve saygılı bir şekilde açık bir niyetle davranarak doğru dürüstlük ile hareket edin. Etik kurallarla tutulduğunuzda, doğru olanı yapın ve işler doğru görünmediğinde konunun. Novartis Etik Kuralları, Değerler ve Davranış Kuralları'na göre hareket edin.

Key Performance Indicators

HMI Saha Katılımı Performans Yönetimi Konseyi sonuçlarından gelecek rehberliğe dayalı olarak yerel düzeyde doldurulacak.

Work Experience

NA

Skills

Satış Becerileri

Müşteri Görüşleri

~ İletişim Becerileri

Etkileme Becerileri

Çatışma Yönetimi

Müzakere Becerileri

Teknik Beceriler

Hesap Yönetimi

Fonksiyonlar Arası Koordinasyon

Sağlık Sektörü

Ticari Mümkemmellik

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

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
Kadrolu (Sat ı)

Shift Work
No

```
var config = { targetId: "kalturaplayer69fd059f054f0266848155", 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-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-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/Bogota-Oncology--Cali-Pharmaceuticals/Sales-Representative-Oncologia---BogotREQ-10076796>
4. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/tr-TR/NovartisCareers/job/Bogota-Oncology--Cali-Pharmaceuticals/Sales-Representative-Oncologia---BogotREQ-10076796>