

SALES REPRESENTATIVE

Job ID
REQ-10078687

6月 11, 2026

Spain

摘要

Satıcı Temsilcisi, müşteri etkileşimlerimizin ve satıcı performansımızın önde gelen itici gücünü deneyimi yaklaşımlarımızla yeni yüzüdü ve satıcı büyümesini uyumlu ve etik bir şekilde sürdürmüştür. 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 malar (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 kurun kat ılı m sa lay ın

~ ihtiya ç lar ın ı dinleyerek ve sa l ık 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 uygulam 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 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 ık Sekt ö r ü

İ 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

Spain

站点

Vizcaya

Company / Legal Entity

ES19 (FCRS = ES006) Mizar Farmacéutica, S.L.

Alternative Location 1

Guipúzcoa, Spain

Functional Area

Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Kadrolu

Shift Work
No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6a31a68a9c948844276919", provider: { widgetId: "10m7rm1pm", partnerId:
"2076321", uiConfId: "55802022" }, playback: { autoplay: false, autopause: false, muted: false, loop:
false }, sources: { options: {}, startTime: 0 }, disableUserCache: "true", plugins: {}, sources: { options:
{}}, startTime: 0 }, ui: { showCCButton: false, settings: { showQualityMenu: true, showSpeedMenu:
false }, components: { fullscreen: { disableDoubleClick: false } }, uiComponents: [ { presets:
['Playback', 'Live'], area: 'BottomBarRightControls', replaceComponent: 'Fullscreen', get:
kPlayer.ui.components.Remove } ] } }; // Check and add plugins only if they exist if
(kPlayer.plugins["download"]) { config.plugins.download = { disable: true }; } if
(kPlayer.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 (kPlayer.plugins["preventSeek"]) {
config.plugins.preventSeek = { preventSeekForward: false, preventSeek: false }; }
config.plugins.floating = { disable: true }; if (kPlayer.plugins["navigation"]) { config.plugins.navigation =
{ position: "right", expandMode: "over", expandOnFirstPlay: false, visible: false }; } if
(kPlayer.plugins["hotspots"]) { config.plugins["playkit-js-hotspots"] = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["moderation"]) { config.plugins["playkit-js-moderation"] = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["info"]) { config.plugins["playkit-js-info"] = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["share"]) { config.plugins.share = { disable: true }; } config.ui.uiComponents = []; if
(kPlayer.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 } }; }
```

```
// Ensure the global player registry array always exists, regardless of embed type.
window.kalturaPlayerVideos = window.kalturaPlayerVideos || []; try { var kalturaPlayer =
kPlayer.setup(config); // Add the player to the global array.
window.kalturaPlayerVideos.push(kalturaPlayer); // Load the Player for other media.
kalturaPlayer.loadMedia({entryId: "1dgfvmafo"}); } catch (e) { console.error(e.message) }
```

Job ID
REQ-10078687

SALES REPRESENTATIVE

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10078687

SALES REPRESENTATIVE

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10078687-sales-representative-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/Vizcaya/SALES-REPRESENTATIVEREQ-10078687>
4. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/tr-TR/NovartisCareers/job/Vizcaya/SALES-REPRESENTATIVEREQ-10078687>