

## Satış Temsilcisi, Onkoloji (İstanbul)

Job ID  
REQ-10082129

6月 25, 2026

Türkiye

### 摘要

Satış Temsilcisi, müşteri etkileşimlerimizin ve satış performansımızın başarılıca itici gücü olduğunu deneyimi yaklaşımlarımızın sahadaki yüzü olarak, müşteriler ve hastalar için değer yaratan derinleşmiş güvne dayalı ilişkiler kurar; bunu da satış büyümesini uyumlu ve etik bir şekilde sağlamak amacıyla gerçekleştirir.

### About the Role

Tanım

Temel Sorumluluklar:

Ziyaretler ve Planlama:

Belirlenen bölgedeki sağlık profesyonelleri düzenli olarak ziyaret edilir. Ziyaret planları hedef kitleye

g ö re optimize edilir ve potansiyel ile stratejik ö nceliklere g ö re segmentasyon yap ı l ı r.

Ü r ü n Tan ı t ı m ı ve Bilimsel İ leti ğ im:

Ü r ü nlerle ilgili do ğ ru, dengeli ve bilimsel bilgiler aktar ı l ı r. Klinik veriler, etki mekanizmas ı ve onay l ı endikasyonlar a ç ı k ve ikna edici ğ ekilde payla ı l ı r. Gelen sorular ve itirazlar uygun i ç eriklerle yan ı tlan ı r.

M ü teri ğ i kileri Y ö netimi:

Sa ğ l ı k profesyonelleriyle g ü vane dayal ı uzun vadeli ili kiler kurulur. İhtiya ç lar analiz edilerek g ö r ü meler ki ğ iselle tirilir ve katma de ğ er sa layan i ğ birlikleri geli tirilir.

Saha Faaliyetlerinin Y ö netimi:

Marka stratejileri ve kampanyalar sahada etkin ğ ekilde uygulan ı r. Medikal ve pazarlama ekipleriyle koordineli ç al ı l ı larak toplant ı ve etkinlikler organize edilir. Pazar ve rekabet i ç g ö r ü leri d ü zenli olarak takip edilir.

Performans ve Raporlama:

Sat ı l hedeflerine ula ı lmas ı i ç in b ö lge performans ı d ü zenli olarak takip edilir. Ziyaretler ve sonu CRM sistemine kaydedilir, analizlere g ö re aksiyon al ı n ı r.

S ü rekli Geli ğ im:

Ü r ü n ve tedavi alan ı yla ilgili bilgiler ve ileti ğ im becerileri e ğ itimlerle geli tirilir. Bilimsel geli meler ve rekabet ortam ı yak ı ndan izlenir.

Uyum ve Etik:

İ rket politikalar ı ve yasal d ü zenlemelere tam uyum sa lan ı r. Sadece onay l ı materyaller kullan ı l ı r. Advers olay ve ğ ikayetler ilgili prosed ü rlere uygun ğ ekilde raporlan ı r.

Aranan Nitelikler

- İlgili b ö l ü mlerden 4 y ı l l ı k ü niversite mezunu olmak
- İ la ç sekt ö r ü nde minimum 5 y ı l sat ı l temsilcili ğ i deneyimine sahip olmak
- Aktif ara ç kullanabilmek ve seyahat engelinin bulunmamas ı
- Onkoloji, Hematoloji ve ö zel uzmanl ı k gerektiren di ğ er tedavi alanlar ı nda deneyim sahibi olmak

Tercih Sebepleri

- Yeni ü r ü n veya endikasyon lansman ı s ü re ç lerinde g ö rev alm ı olmak
- İ yi seviyede ğ ngilizce bilgisine sahip olmak

Neden Novartis?

Amac ı m ı z, t ı bb ı yeniden tasarlayarak insanlar ı n ya ı lamlar ı n ı iyile tirmek ve uzatmak; vizyonun d ü nyan ı n en de ğ erli ve en ç ok g ü venilen ila ç ğ irketi olmak. Peki bunu nas ı l ba ı raca ı z? Ç al ı ş arkada ı lar ı m ı z sayesinde. Her g ü n bizi hedeflerimize ta ı lyan, bize ilham veren g ü c ü m ü z

ç al ı anlar ı m ı z d ı r. Bu yolculu un bir par ç as ı olun, bize kat ı l ı n! Daha fazla b ı g i n ü r [sayfam ı z](#)

## Yan Haklar ve Ö d ü llendirme

Hem ki ş isel hem de profesyonel olarak geli ş iminizi nas ı l destekledi ğ imizi ke ş fetmek i ç in rehberimizi inceleyebilirsiniz: [Novartis Life Handbook](#)

## Ç e ş itlilik ve Dahiliyet Taahh ü d ü m ü z

Novartis olarak, hizmet verdi ğ imiz hastalar ı ve topluluklar ı yans ı tan, ç e ş itlili ğ in oldu ğ u ve herkesin kendini dahil hissedebildi ğ i g ü ç l ü bir ç al ı ş ma ortam ı olu ş turmay ı ö nceliklendiriyoruz.

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

T ü rkiye

站点

Istanbul Ata ehir

Company / Legal Entity

TR01 (FCRS = TR001) Novartis Sa l l k, G l da ve Tar l m Ü r ü nleri San. Ve Tic. A. .

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

Regular (Sales)

Shift Work

No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6a3d148131e00044970950", provider: { widgetId: "1Qm7rm1pm", 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: "1d_gfvmafo"}); } catch (e) { console.error(e.message) }
```

Job ID  
REQ-10082129

Sat ı Temsilcisi, Onkoloji ( stanbul)

[Apply to Job](#)



Job ID  
REQ-10082129

Sat ı Temsilcisi, Onkoloji ( stanbul)

[Apply to Job](#)

---

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082129-satis-temsilcisi-onkoloji->

istanbul

List of links present in page

1. <http://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. <http://www.novartis.com/sites/novartiscom/files/novartis-life-handbook.pdf>
3. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
4. <https://www.novartis.com/sites/novartiscom/files/novartis-life-handbook.pdf>
5. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/NovartisCareers/job/Istanbul-Ataehir/Sat-Temsilcisi--Onkoloji--stanbul-REQ-10082129>
6. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/NovartisCareers/job/Istanbul-Ataehir/Sat-Temsilcisi--Onkoloji--stanbul-REQ-10082129>