

## Satış Temsilcisi, Onkoloji (Konya)

Job ID  
REQ-10082139

6月 25, 2026

Türkiye

### 摘要

Satış Temsilcisi, müşteri etkileşimlerimizin ve satış performansımızın başarılıca itici gücünü 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 satış profesyonelleri düzenli olarak ziyaret edilir. Ziyaret planları hedef kitleye göre optimize edilir ve potansiyel ile stratejik önceliklere göre segmentasyon yapılır.

**Ürün Tanıtımı ve Bilimsel İletim:**

Ürünlerle ilgili doğru, dengeli ve bilimsel bilgiler aktarılır. Klinik veriler, etki mekanizması ve onaylı endikasyonlar açık ve ikna edici şekilde paylaşılır. Gelen sorular ve itirazlar uygun içeriklerle yanıtlanır.

**Müşteri İlişkileri Yönetimi:**

Satış profesyonelleriyle güvene dayalı uzun vadeli ilişkiler kurulur. İhtiyaçlar analiz edilerek görüşmeler kişiselleştirilir ve katma değer sağlayan iş birlikleri geliştirilir.

**Saha Faaliyetlerinin Yönetimi:**

Marka stratejileri ve kampanyalar sahada etkin şekilde uygulanır. Medikal ve pazarlama ekipleriyle koordineli çalışılarak toplantı ve etkinlikler organize edilir. Pazar ve rekabet içgörülerini düzenli olarak takip edilir.

**Performans ve Raporlama:**

Satış hedeflerine ulaşılması için bölge performansını düzenli olarak takip edilir. Ziyaretler ve sonuçları CRM sistemine kaydedilir, analizlere göre aksiyon alınır.

**Sürekli Gelişim:**

Ürün ve tedavi alanıyla ilgili bilgiler ve iletişim becerileri eğitimlerle geliştirilir. Bilimsel gelişmeler ve rekabet ortamı yakından izlenir.

**Uyum ve Etik:**

Şirket politikaları ve yasal düzenlemelere tam uyum sağlanır. Sadece onaylı materyaller kullanılır. Advers olay ve şikayetler ilgili prosedürlere uygun şekilde raporlanır.

**Aranan Nitelikler**

- İlgili bölümlerden 4 yıllık üniversite mezunu olmak
- İlaç sektöründe minimum 5 yıl satış temsilciliği deneyimine sahip olmak
- Aktif araç kullanabilmek ve seyahat engelinin bulunmaması
- Onkoloji, Hematoloji ve özel uzmanlık gerektiren diğer tedavi alanlarında deneyim sahibi olmak

**Tercih Sebepleri**

- Yeni ürün veya endikasyon lansmanı süreçlerinde görev almış olmak
- İyi seviyede İngilizce bilgisine sahip olmak

**Neden Novartis?**

Amac ımız, tıbbı yeniden tasarlayarak insanların yaşamlarını iyileştirmek ve uzatmak; vizyonun dünyanın en değerli ve en çok güvencilen ilaç şirketi olmak. Peki bunu nasıl başaracağız? Çalışmalarımız sayesinde. Her gün bizi hedeflerimize taşıyan, bize ilham veren gücümüzün çalışanlarımızdır. Bu yolculuğun bir parçası olun, bize katılın! Daha fazla bilgi için [sayfamızı](#)

## Yan Haklar ve Ödüllendirme

Hem kişisel hem de profesyonel olarak gelişiminizi nasıl desteklediğimizi keşfetmek için rehberimizi inceleyebilirsiniz: [Novartis Life Handbook](#)

## Çeşitlilik ve Dahiliyet Taahhüdümüz

Novartis olarak, hizmet verdiğimiz hastaları ve toplulukları yansıtan, çeşitliliğin olduğu ve herkesin kendini dahil hissedebildiği güçlü bir çalışma ortamı oluşturmayı önceliklendiriyoruz.

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

Türkiye

站点

Istanbul Ata ehir

Company / Legal Entity

TR01 (FCRS = TR001) Novartis Sa l ı k, G ı da ve Tar ı 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:
"kalturaplayer6a3d212caf35f137226844", 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: "1d_gfvmafo"}); } catch (e) { console.error(e.message) }
```

Job ID  
REQ-10082139

Sat ı Temsilcisi, Onkoloji (Konya)

[Apply to Job](#)



Job ID  
REQ-10082139

Sat ı Temsilcisi, Onkoloji (Konya)

[Apply to Job](#)

---

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082139-satis-temsilcisi-onkoloji->

konya

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--Konya-REQ-10082139-1>
6. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/NovartisCareers/job/Istanbul-Ataehir/Sat-Temsilcisi--Onkoloji--Konya-REQ-10082139-1>