

Satış Temsilcisi, Kardiyoloji (İstanbul)

Job ID
REQ-10082214

6月 26, 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 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 ğ 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 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 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 ğ ı olmak
- İ yi seviyede İngilizce bilgisine sahip olmak

Neden Novartis?

Amacımız, tıbbı yeniden tasarlayarak insanların yaşamlarını iyileştirmek ve uzatmak; vizyonun dünyanın en değerli ve en çok güvencilen ilaç şirketi olmak. Peki bunu nasıl başaracağız? Çalışanlarımızın 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 çeşitli 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
T ü rkiye

站点
Istanbul Ata ehir

Company / Legal Entity
TR01 (FCRS = TR001) Novartis Sa ılık, Gıda ve Tarım Ürünleri 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:
"kalturaplayer6a3e80ef9c421302680841", 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-10082214

Sat ı Temsilcisi, Kardiyoloji (stanbul)

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10082214

Sat ı Temsilcisi, Kardiyoloji (stanbul)

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082214-satis-temsilcisi->

kardiyoloji-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--Kardiyoloji--stanbul-REQ-10082214-1>
6. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/NovartisCareers/job/Istanbul-Ataehir/Sat-Temsilcisi--Kardiyoloji--stanbul-REQ-10082214-1>