

SALES REPRESENTATIVE

Job ID
REQ-10082610

7月 08, 2026

Spain

Disponibile en: Fran ç aise | [Deutsch](#) | [English](#) | [Español](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Nederlands](#) | _____ | [Sloven š čina](#) | [Türk](#) | [中文](#)

摘要

Le repr é sentant commercial est l ' un des principaux moteurs de nos interactions avec les clients et de nos performances de vente Ils sont le visage de notre approche de l ' exp é rience client et é tablissent des relations profondes qui apportent de la valeur aux clients et aux patients afin de stimuler la croissance des ventes de mani è re conforme et é thique.

About the Role

Major Accountabilities

- Stimuler la croissance des ventes concurrentielles
- Identifiez et hi é rarchisez les clients à fort potentiel gr â ce à l ' analyse des donn é es (professionnels

de la santé et parties prenantes) qui influencent les décisions en matière de prescription.

-Stimulez les performances commerciales grâce à l'orchestration habile d'expériences client positives

-Engagez-vous et établissez des relations.

-Engagez des conversations basées sur la valeur (en personne et virtuellement) pour comprendre les défis critiques des clients, les facteurs de décision, les points faibles et les opportunités.

-Personnalisez et orchestrez les parcours d'engagement client pour les professionnels de la santé cibles en reflétant les préférences des clients, en tirant parti du contenu disponible et de multiples canaux d'engagement

-Renforcer l'engagement en travaillant en partenariat avec les professionnels de la santé afin de développer une collaboration durable au fil du temps pour Novartis

-Offrez des expériences mémorables et centrées sur le client, au-delà de la différenciation clinique, en écoutant leurs besoins et en comprenant leur environnement de soins de santé.

-Établir des relations de travail efficaces avec les leaders d'opinion et les principaux influenceurs médiatiques (au niveau du territoire) et challenger les comportements actuels afin d'améliorer le parcours patient (bon patient, bon moment)

-Développer une connaissance et une compréhension approfondies des clients

-Recueillez des informations sur l'activité du client pour découvrir ce qui est important pour lui

-Assurer le suivi des commentaires des clients et traduire les réponses en actions qui créent de la valeur ajoutée et dépassent les attentes.

-Exploitez les sources de données disponibles pour créer, hiérarchiser et ajuster dynamiquement les plans d'interaction pertinents avec les territoires, les comptes et les clients.

-Partager en permanence les informations sur les clients avec les parties prenantes internes concernées afin de soutenir le développement de contenus, de campagnes et de plans d'interaction liés aux produits et aux indications.

-Offrir de la valeur aux clients et aux patients

-Collaborer en toute conformité avec les équipes interfonctionnelles pour concevoir et mettre en œuvre des solutions qui répondent aux besoins non satisfaits des clients et des patients.

-Agir en tant que partenaire de confiance pour le client dans le but de l'aider à gérer son entreprise ; écouter pour apprendre ; s'efforcer d'approfondir la relation d'une manière conforme et éthique ; se positionner pour créer des solutions à valeur ajoutée.

-Agir avec intégrité et honnêteté en traitant les clients et les collègues de manière transparente et respectueuse avec une intention claire. Lorsque vous êtes confronté à des dilemmes éthiques, faites ce qui s'impose et exprimez-vous lorsque les choses ne semblent pas justes. Respectez le Code d'éthique et les valeurs et comportements de Novartis.

Key Performance Indicators

-À remplir au niveau local, sur la base des orientations qui découleront des résultats du Conseil de gestion de la performance de l'engagement sur le terrain de l'IMI.

Work Experience

NA

Skills

Compétences de vente

Informations sur les clients

Compétences en communication

Compétences d'influence
Gestion des conflits
Compétences en négociation
Compétences techniques
Gestion de compte
Coordination interfonctionnelle
Secteur de la santé
Excellence commerciale
Éthique
Conformité

Language

Anglais

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 \(PDF 30 MB\)](#)

Primary location salary range
€ 48,300.00 - € 89,700.00

部门
International

Business Unit
Sales

地点
Spain

站点
Badajoz

Company / Legal Entity

ES19 (FCRS = ES006) Mizar Farmac é utica, S.L.

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

CDI (Ventas)

Shift Work

No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6a4f9c3ca7568660468031", 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:
{}}, 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 thumbEmbedPromise =  
thumbnailEmbed({config, mediaInfo: {entryId: "1dgfvmafo"}}); // thumbnailEmbed() returns a  
Promise that resolves with the player instance // when the user clicks the thumbnail. Use .then() to  
capture the player directly. thumbEmbedPromise .then(function(player) {  
window.kalturaPlayerVideos.push(player); // Notify kaltura_data_layer.js that a new player is ready so  
it can // attach custom event listeners immediately, regardless of when // the user clicked the  
thumbnail relative to page load. document.dispatchEvent(new CustomEvent('kalturaPlayerReady', {  
detail: { player: player } })); }) .catch(function(error) { console.error(error); }); } catch (e) {  
console.error(e.message) }
```

Job ID
REQ-10082610

SALES REPRESENTATIVE

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10082610

SALES REPRESENTATIVE

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082610-sales-representative-fr->

fr

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082610-sales-representative-de-de>
2. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082610-sales-representative>
3. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082610-sales-representative-es-es>
4. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082610-sales-representative-it-it>
5. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082610-sales-representative-ja-jp>
6. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082610-sales-representative-nl-nl>
7. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082610-sales-representative-ru-ru>
8. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082610-sales-representative-sl-si>
9. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082610-sales-representative-tr-tr>
10. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082610-sales-representative-zh-cn>
11. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
12. <https://www.novartis.com/sites/novartis.com/files/novartis-life-handbook.pdf>
13. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/fr-FR/NovartisCareers/job/Badajoz/SALES-REPRESENTATIVEREQ-10082610>
14. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/fr-FR/NovartisCareers/job/Badajoz/SALES-REPRESENTATIVEREQ-10082610>