

SALES REPRESENTATIVE

Job ID
REQ-10082610

7月 08, 2026

Spain

Mevcut: [Türk](#) | [Deutsch](#) | [English](#) | [Español](#) | [Français](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Nederlands](#) | [_____](#) | [Slovenščina](#) | [中文](#)

摘要

Satıcı Temsilcisi, müşteri etkileşimlerimizin ve satış performansımızla ilgili önde gelen itici güçleri deneyimiyle yaklaştırmamızın yüzüdüğü ve satış büyümesini uyumlu ve etik bir şekilde sürdürmemizi sağlayan 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 mü teri deneyimlerinin ustaca düzenlenmesi yoluyla satış performansını arttırın
- Etkile im kurun ve ilişkiler kurun.
- Kritik mü teri zorlukları, karar verme faktörlerini, sorunlu noktaları ve fırsatları anlamak için de ere dayalı konulara (yüz yü ze ve sanal olarak) katılın
- Mü teri tercihlerini yansı tarak, mevcut içerikten ve birden fazla etkile im kanalı ndan yararlanarak hedef HCP'ler için mü teri etkile imi yolculukları ki iselle tirin ve düzenleyin
- Novartis için zaman içinde sürdürülebilir bir birli i geli tirmek amacıyla HCP'lerle ortaklık kurarak katılı m sağlayın
- ~ İhtiyaçları dinleyerek ve satış hizmet ortamlarını anlayarak klinik farklılaşmanın ötesine unutulmaz, mü teri odaklı deneyimler sunun
- Fikir liderleri ve en iyi tıbbi etkileyicilerle (bö lge düzeyinde) etkili çalış ma ilişkileri kurun ve hasta yolculuğunu iyile tirmek için mevcut davranış lara meydan okuyun (do ru hasta, do ru zaman)
- Derin Mü teri görüşleri ve Anlayışı Geli tirin
- Onlar için neyin önemli oldu ğ unu ortaya çıkarmak için mü terinin i i hakkında görüşler topla
- Mü teri geri bildirimlerini takip edin ve yanıtlar ek de er yaratan ve beklentileri a an eylemlere dönü türün
- ~ İlgili bölge, hesap ve mü teri etkile im planlarını oluşturmak, dinamik olarak önceliklendirmek ve ayarlamak için mevcut veri kaynakları ndan yararlanın
- Ürün ve endikasyonla ilgili içeriklerin, kampanyaların ve etkile im planlarının geli tirilmesini desteklemek için mü teri görüşlerini ilgili iç paydaş larla sürekli olarak paylaş ın
- Mü terilere ve Hastalara De er Kat ın
- Kararlanmamış mü teri ve hasta ihtiyaçlarını karış layan çözümler tasarlamak ve uygulamaları i levler arası ekiplerle uyumlu bir şekilde birli i yap ın
- ~ İhtiyaçlarını y rütmelerine yardımcı olmak amacıyla mü teri için güvenilir bir ortak olarak hareket etme ö renmek için dinlemek; ilişkiyi uyumlu ve etik bir şekilde derinle tirmeye çalış mak; katma de er çözümler yaratmak için kendilerini konumlandır ın.
- Mü terilere ve i arkadaş larına effaf ve saygılı bir şekilde açık bir niyetle davranarak do ru dü rü stü kle hareket edin. Etik ikilemlerle karış laşt ır ın ızda, do ru olanı yap ın ve i ler do ğ rü nmedi ğ inde konuş un. Novartis Etik Kuralları, De erler ve Davranış lar Kuralları'na göre ya

Key Performance Indicators

İMI Saha Katılı mı Performans Yö netimi Konseyi sonuç ları ndan gelecek rehberli e dayalı olarak yerel düzeyde doldurulacak.

Work Experience

NA

Skills

Satış Becerileri

Mü teri Görüşleri

~ İhtiyaç İhtiyaçları Becerileri

Etkileme Becerileri

Çalış ma Yö netimi

Müzakere Becerileri

Teknik Beceriler

Hesap Yö netimi

Fonksiyonlar Arası Koordinasyon

Sa l l k Sekt ö r ü
Ficari M ü kemmellik
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 \(PDF 30 MB\)](#)

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
Kadrolu (Sat 1)

Shift Work
No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6a4f9c554c411026974906", 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 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-tr->

tr

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-fr-fr>
5. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082610-sales-representative-it-it>
6. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082610-sales-representative-ja-jp>
7. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082610-sales-representative-nl-nl>
8. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082610-sales-representative-ru-ru>
9. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10082610-sales-representative-sl-si>
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/novartiscom/files/novartis-life-handbook.pdf>
13. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/tr-TR/NovartisCareers/job/Badajoz/SALES-REPRESENTATIVEREQ-10082610>
14. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/tr-TR/NovartisCareers/job/Badajoz/SALES-REPRESENTATIVEREQ-10082610>