

Sales Representative / Senior Territory Account Specialist

Job ID
REQ-10086737

8月 26, 2026

India

Д о с т у п н о с в | [Deutsch](#) | [English](#) | [Español](#) | [Français](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Nederlands](#) | [Slovenščina](#) | [Türk](#) | [中文](#)

摘要

Торговый представитель является ведущей движущей силой в работе с клиентами и эффективности продаж. Он является лицом нашей компании и строит глубокие отношения, которые приносят пользу клиентам и стимулируют рост продаж в соответствии с требованиями.

About the Role

Major Accountabilities

- Стимулирование конкурентного роста продаж
- Выявляйте и приоритизируйте клиентов с высоким потенциалом

- (медицинских работников и заинтересованных сторон), к назначению лекарств
- Повысьте эффективность продаж за счет умелой организации опыта
 - Вовлекайте и стройте отношения.
 - Участвуйте в ценностно-ориентированных обсуждениях важнейшие проблемы клиентов, факторы, влияющие на возможности
 - Персонализируйте и организуйте взаимодействие с клиентами работников, отражая предпочтения клиентов, используя каналов взаимодействия
 - Укрепляйте взаимодействие, работая в партнерстве с клиентами, чтобы наладить устойчивое сотрудничество с компаниями
 - Обеспечьте запоминающийся, ориентированный на клиентов клинической дифференциации, прислушиваясь к его потребностям в медицинской среде.
 - Установить эффективные рабочие отношения с лидерами в медицинских инфлюенсерами (на территориальном уровне) и поведению, чтобы улучшить путь пациента (правильный путь)
 - Развивайте глубокое понимание и понимание клиентов
 - Собирайте информацию о бизнесе клиента, чтобы понять
 - Отслеживайте отзывы клиентов и преобразуйте их в действенную дополнительную ценность и превосходят ожидания
 - Используйте доступные источники данных для создания приоритетов и корректировки соответствующих планов территории, учетной записью и клиентами
 - Делитесь информацией о клиентах с соответствующими сторонами на постоянной основе для поддержки разработки взаимодействия, связанных с продуктами и индикаторами
 - Приносите пользу клиентам и пациентам
 - Обеспечьте совместную работу с кросс-функциональными командами внедрения решений, которые удовлетворяют потребности пациентов
 - Выступать в качестве надежного партнера для клиента в бизнес; слушать, чтобы учиться; стремиться углублять отношения с клиентами и этичностью; позиционировать себя для максимальной стоимости.
 - Действуйте честно и добросовестно, обращаясь с клиентами уважительно с четкими намерениями. Сталкиваясь с этикой, правильно и говорите, когда что-то кажется неправильным в этике, ценностей и поведения Novartis.

Key Performance Indicators

- Заполняется на местном уровне в соответствии с рекомендациями за результатами Совета по управлению эффективностью

Work Experience

NA

Skills

Навыки продаж
Информация о клиентах
Коммуникативные навыки
Навыки влияния
Управление конфликтами
Навыки ведения переговоров
Технические навыки
Управление счетом
Межфункциональная координация
Сектор здравоохранения
Коммерческое совершенство
Этика
Согласие

Language

Английский

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

Marketing

地点

India

站点
Rajasthan

Company / Legal Entity
IN10 (FCRS = IN010) Novartis Healthcare Private Limited

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Regular (Sales)

Shift Work
No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6a902ca196793772119633", 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: "1d_gfvmafo"}});  
  // _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_dataLayer.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) }
```

Accessibility and accommodation

Novartis is committed to working with and providing reasonable accommodation to individuals with disabilities. If, because of a medical condition or disability, you need a reasonable accommodation for any part of the recruitment process, or in order to perform the essential functions of a position, please send an e-mail to diversityandincl.india@novartis.com and let us know the nature of your request and your contact information. Please include the job requisition number in your message.

Job ID
REQ-10086737

Sales Representative / Senior Territory Account Specialist

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10086737

Sales Representative / Senior Territory Account Specialist

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10086737-sales-representative-senior-territory-account-specialist-ru-ru>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10086737-sales-representative-senior-territory-account-specialist-de-de>
2. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10086737-sales-representative-senior-territory-account-specialist>
3. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10086737-sales-representative-senior-territory-account-specialist-es-es>
4. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10086737-sales-representative-senior-territory-account-specialist-fr-fr>
5. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10086737-sales-representative-senior-territory-account-specialist-it-it>
6. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10086737-sales-representative-senior-territory-account-specialist-ja-jp>
7. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10086737-sales-representative-senior-territory-account-specialist-nl-nl>
8. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10086737-sales-representative-senior-territory-account-specialist-sl-si>
9. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10086737-sales-representative-senior-territory-account-specialist-tr-tr>
10. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10086737-sales-representative-senior-territory-account-specialist-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. <mailto:diversityandincl.india@novartis.com>
14. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/NovartisCareers/job/Rajasthan/Sales-Representative---Senior-Territory-Account-SpecialistREQ-10086737>
15. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/NovartisCareers/job/Rajasthan/Sales-Representative---Senior-Territory-Account-SpecialistREQ-10086737>