Sales Representative Immunology

Job ID
REQ-10091235

十一月 02, 2026

Spain

Disponible en: Espa ñ ol | Deutsch | English | Fran ç ais | Italiano | 日本語 | Nederlands | P y c c к и й Sloven š č ina | T ü rk | 中文

摘要

El representante de ventas es un impulsor l í der de nuestras interacciones con los clientes y el rendimiento de las ventas. Son la cara de nuestro enfoque de experiencia del cliente y construyen relaciones profundas que brindan valor a los clientes y pacientes para impulsar el crecimiento de las ventas de una manera é tica y conforme.

About the Role

Major Accountabilities

ꞏ Impulse el crecimiento competitivo de las ventas
ꞏ Identifique y priorice a los clientes de alto potencial a trav é s del an á lisis de datos (profesionales de

la salud y partes interesadas) que influyen en las decisiones de prescripci ó n
-Impulse el rendimiento de las ventas a trav é s de la h á bil orquestaci ó n de experiencias positivas para los clientes
-Involucrarse y construir relaciones.
-Participe en conversaciones basadas en el valor (en persona y virtualmente) para comprender los desaf í os cr í ticos de los clientes, los factores que impulsan la toma de decisiones, los puntos d é biles y las oportunidades
-Personalice y organice los recorridos de interacci ó n con el cliente para los profesionales de la salud objetivo reflejando las preferencias de los clientes, aprovechando el contenido disponible y los m ú ltiples canales de interacci ó n
-Fomentar el compromiso trabajando en colaboraci ó n con los profesionales sanitarios para desarrollar una colaboraci ó n sostenida a lo largo del tiempo para Novartis
-Ofrezca experiencias memorables y centradas en el cliente m á s all á de la diferenciaci ó n cl í nica escuchando sus necesidades y comprendiendo su entorno sanitario
-Establecer relaciones de trabajo efectivas con l í deres de opini ó n y personas influyentes en el sector m é dico (a nivel territorial) y desafiar los comportamientos actuales para mejorar el recorrido del paciente (paciente adecuado, momento adecuado)
-Desarrolle conocimientos y conocimientos profundos sobre el cliente
-Recopile informaci ó n sobre el negocio del cliente para descubrir lo que es importante para é l
-Haga un seguimiento de los comentarios de los clientes y traduzca las respuestas en acciones que creen valor adicional y superen las expectativas
-Aproveche las fuentes de datos disponibles para crear, priorizar din á micamente y ajustar planes relevantes de interacci ó n con el territorio, la cuenta y el cliente
-Compartir la informaci ó n de los clientes con las partes interesadas internas pertinentes de forma continua para apoyar el desarrollo de contenido, campa ñ as y planes de interacci ó n relacionados con el producto y la indicaci ó n.
-Entregue valor a clientes y pacientes
-Colabore de manera compatible con equipos multifuncionales para dise ñ ar e implementar soluciones que aborden las necesidades insatisfechas de los clientes y pacientes.
-Actuar como un socio de confianza para el cliente con el fin de ayudarlo a administrar su negocio; escuchar para aprender; esforzarse por profundizar la relaci ó n de una manera obediente y é tica; posicionarse para crear soluciones de valor agregado.
-Actuar con integridad y honestidad tratando a los clientes y colegas de manera transparente y respetuosa con una intenci ó n clara. Cuando te enfrentes a dilemas é ticos, haz lo correcto y habla cuando las cosas no parezcan correctas. Vivir seg ú n el C ó digo de É tica y Valores y Comportamientos de Novartis.

Key Performance Indicators

-Se completar á a nivel local, sobre la base de la orientaci ó n que se derivar á de los resultados del Consejo de Gesti ó n del Desempe ñ o de la Participaci ó n sobre el Terreno del IMI.

Work Experience

-NA

Skills

-Habilidades de venta
-Informaci ó n sobre los clientes

Habilidades de comunicaci ó n
Habilidades de influencia
Gesti ó n de conflictos
Habilidades de negociaci ó n
Habilidades T é cnicas
Gesti ó n de cuentas
Coordinaci ó n interfuncional
Sector Sanitario
Excelencia Comercial
É tica
Conformidad

Language

Ingl é s

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

Alicante

Company / Legal Entity
ES19 (FCRS = ES006) Mizar Farmac é utica, S.L.

Alternative Location 1
Murcia, Spain

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Regular (Ventas)

Shift Work
No

var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId: "kalturaplayer6ae8c0a263e87432109826", 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 kalturadatalayer.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-10091235

Sales Representative Immunology

Apply to Job



Job ID
REQ-10091235

Sales Representative Immunology

Apply to Job

Source URL:
https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091235-sales-representative-

immunology-es-es

List of links present in page

1. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091235-sales-representative-immunology-de-de
2. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091235-sales-representative-immunology
3. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091235-sales-representative-immunology-fr-fr
4. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091235-sales-representative-immunology-it-it
5. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091235-sales-representative-immunology-ja-jp
6. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091235-sales-representative-immunology-nl-nl
7. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091235-sales-representative-immunology-ru-ru
8. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091235-sales-representative-immunology-sl-si
9. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091235-sales-representative-immunology-tr-tr
10. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10091235-sales-representative-immunology-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/es/NovartisCareers/job/Alicante/Sales-Representative-ImmunologyREQ-10091235
14. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/NovartisCareers/job/Alicante/Sales-Representative-ImmunologyREQ-10091235