Sales Rep (Area Sales Manager)

Job ID
REQ-10092195

十一月 12, 2026

India

Beschikbaar binnen: Nederlands | Deutsch | English | Espa ñ ol | Fran ç ais | Italiano | 日本語 | P y c c | Slovenš č ina | T ü rk | 中文

摘要

De verkoopvertegenwoordiger is een belangrijke aanjager van onze klantinteracties en verkoopprestaties Zij zijn het gezicht van onze benadering van klantervaring en bouwen diepe relaties op die waarde opleveren voor klanten en pati ë nten om de omzetgroei op een conforme en ethische manier te stimuleren.

About the Role

Major Accountabilities

- Stimuleer concurrerende omzetgroei
- Identificeer en prioriteer klanten met een hoog potentieel door middel van data-analyse (HCP's en

belanghebbenden) die van invloed zijn op receptbeslissingen
-Stimuleer verkoopprestaties door de bekwame orkestratie van positieve klantervaringen
-Betrek en bouw relaties op.
-Neem deel aan op waarde gebaseerde gesprekken (persoonlijk en virtueel) om inzicht te krijgen in kritieke uitdagingen van klanten, beslissingsfactoren, pijnpunten en kansen
-Personaliseer en orkestreer customer engagement journeys voor beoogde HCP's door de voorkeuren van de klant weer te geven, gebruik te maken van beschikbare content en meerdere engagementkanalen
-Bouw betrokkenheid op door samen te werken met HCP's om in de loop van de tijd een duurzame samenwerking voor Novartis te ontwikkelen
-Lever gedenkwaardige, klantgerichte ervaringen die verder gaan dan klinische differentiatie door te luisteren naar hun behoeften en hun zorgomgeving te begrijpen
-Bouw effectieve werkrelaties op met opinieleiders en medische topbe ï nvloeders (op territoriumniveau) en daag huidig gedrag uit om de reis van de pati ë nt te verbeteren (juiste pati ë nt, juiste tijd)
-Ontwikkel diepgaande klantinzichten en -inzichten
-Verzamel inzichten in het bedrijf van de klant om te ontdekken wat voor hen belangrijk is
-Volg feedback van klanten op en vertaal reacties naar acties die extra waarde cre ë ren en verwachtingen overtreffen
-Maak gebruik van beschikbare gegevensbronnen om relevante gebieds-, account- en klantinteractieplannen te maken, dynamisch te prioriteren en aan te passen
-Klantinzichten doorlopend delen met relevante interne stakeholders ter ondersteuning van de ontwikkeling van product- en indicatiegerelateerde content, campagnes en interactieplannen
-Waarde leveren aan klanten en pati ë nten
-Werk conform de regels samen met cross-functionele teams om oplossingen te ontwerpen en te implementeren die tegemoetkomen aan onvervulde behoeften van klanten en pati ë nten
-Fungeren als een vertrouwde partner voor de klant om hen te helpen bij het runnen van hun bedrijf; luisteren om te leren; ernaar streven de relatie op een conforme en ethische manier te verdiepen; zichzelf positioneren om oplossingen met toegevoegde waarde te cre ë ren.
-Handel integer en eerlijk door klanten en collega's op een transparante en respectvolle manier te behandelen met een duidelijke bedoeling. Als je voor ethische dilemma's staat, doe dan het juiste en spreek je uit als dingen niet goed lijken. Leef volgens de Novartis-code voor ethiek en waarden en gedragingen.

Key Performance Indicators

Te vullen op lokaal niveau, op basis van de richtlijnen die zullen volgen uit de resultaten van de IMI Field Engagement Performance Management Council.

Work Experience

NA

Skills

Vaardigheden verkopen
Inzichten van klanten
Communicatieve vaardigheden
Be ï nvloedingsvaardigheden
Conflicthantering

Onderhandelingsvaardigheden
Technische vaardigheden
Accountbeheer
Cross-functionele co ö rdinatie
Gezondheidszorg
Commerci ë le uitmuntendheid
Ethiek
Naleving

Language

Engels

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
Hyderabad (Office)

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

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Regelmatig (Verkoop)

Shift Work
No

var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId: "kalturaplayer6af67b036a6e5875383576", 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 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-10092195

Sales Rep (Area Sales Manager)

Apply to Job



Job ID
REQ-10092195

Sales Rep (Area Sales Manager)

Apply to Job

Source URL:
https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10092195-sales-rep-area-sales-

manager-nl-nl

List of links present in page

1. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10092195-sales-rep-area-sales-manager-de-de
2. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10092195-sales-rep-area-sales-manager
3. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10092195-sales-rep-area-sales-manager-es-es
4. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10092195-sales-rep-area-sales-manager-fr-fr
5. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10092195-sales-rep-area-sales-manager-it-it
6. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10092195-sales-rep-area-sales-manager-ja-jp
7. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10092195-sales-rep-area-sales-manager-ru-ru
8. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10092195-sales-rep-area-sales-manager-sl-si
9. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10092195-sales-rep-area-sales-manager-tr-tr
10. https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10092195-sales-rep-area-sales-manager-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/nl-NL/NovartisCareers/job/Hyderabad-Office/Sales-Rep--Area-Sales-Manager-REQ-10092195-1
15. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/nl-NL/NovartisCareers/job/Hyderabad-Office/Sales-Rep--Area-Sales-Manager-REQ-10092195-1