Sales Rep (Area Sales Manager)

Job ID
REQ-10092195

十一月 12, 2026

India

Доступнуюсвс|кDeutsch | English | Espa ñ ol | Fran ç ais | Italiano | 日本語 | Nederlands | Sloven š č ina | Tü rk | 中文

摘要

Торговый представитель является ведущей движущей си
клиентами и эффективности продаж Он является лицом н
клиентов и строит глубокие отношения, которые принос
стимулировать рост продаж в соответствии с требовани

About the Role

Major Accountabilities

~Стимулирование конкурентного роста продаж
~Выявляйте и приоритизируйте клиентов с высоким поте

(медицинских работников и заинтересованных сторон), к
назначении лекарств
~Повысьте эффективность продаж за счет умелой органи
опыта
~Вовлекайте и стройте отношения.
~Участвуйте в ценностно-ориентированных обсуждения х
важнейшие проблемы клиентов, факторы, влияющие на при
возможности
~Персонализируйте и организуйте взаимодействие с кли
работников, отражая предпочтения клиентов, используя
каналов взаимодействия
~Укрепляйте взаимодействие, работая в партнерстве с м
временем наладить устойчивое сотрудничество с компа
~Обеспечьте запоминающийся, ориентированный на клиен
клинической дифференциации, прислушиваясь к его потр
медицинскую среду.
~Установить эффективные рабочие отношения с лидерами
медицинскими инфлюенсерами (на территориальном уров
поведению, чтобы улучшить путь пациента (правильный п
~Развивайте глубокое понимание и понимание клиентов
~Собирайте информацию о бизнесе клиента, чтобы понять
~Отслеживайте отзывы клиентов и преобразуйте их в дей
дополнительную ценность и превосходят ожидания
~Используйте доступные источники данных для создания
приоритетов и корректировки соответствующих планов
территорией, учетной записью и клиентами
~Делитесь информацией о клиентах с соответствующими
сторонами на постоянной основе для поддержки разраб
взаимодействия, связанных с продуктами и индикатора
~Приносите пользу клиентам и пациентам
~Обеспечьте совместную работу с кросс-функциональны
внедрения решений, которые удовлетворяют неудовлетв
пациентов
~Выступать в качестве надежного партнера для клиента
бизнес; слушать, чтобы учиться; стремиться углублять о
требованиями и этичностью; позиционировать себя для
стоимостью.
~Действуйте честно и добросовестно, обращаясь с клиен
уважительно с четкими намерениями. Сталкиваясь с эти
правильно и говорите, когда что-то кажется неправильн
этики, ценностей и поведения Novartis.

Key Performance Indicators

~Заполняется на местном уровне в соответствии с реком
за результатами Совета по управлению эффективностью

Work Experience

₦A

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
Hyderabad (Office)

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: "kalturaplayer6af6769124f5e955455322", 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-ru-ru

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-nl-nl
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/ru-RU/NovartisCareers/job/Hyderabad-Office/Sales-Rep--Area-Sales-Manager-REQ-10092195-1
15. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/NovartisCareers/job/Hyderabad-Office/Sales-Rep--Area-Sales-Manager-REQ-10092195-1