

Territory Business Executive

Job ID
REQ-10039754
Mar 11, 2025
India

Sommario

Il rappresentante di vendita è uno dei principali motori delle nostre interazioni con i clienti e delle prestazioni di vendita. Sono il volto del nostro approccio all'esperienza del cliente e costruiscono relazioni profonde che offrono valore ai clienti e ai pazienti al fine di guidare la crescita delle vendite in modo conforme ed etico

About the Role

Major Accountabilities

- ~ Promuovi una crescita competitiva delle vendite
- ~ Identifica e assegna priorità ai clienti ad alto potenziale attraverso l'analisi dei dati (operatori sanitari e parti interessate) che influenzano le decisioni sulle prescrizioni
- ~ Promuovi le performance di vendita attraverso l'orchestrazione sapiente di esperienze positive per i clienti
- ~ Coinvolgi e costruisci relazioni
- ~ Partecipa a conversazioni basate sul valore (di persona e virtualmente) per comprendere le sfide critiche dei clienti, i fattori decisionali, i punti deboli e le opportunità
- ~ Personalizza e orchestra i percorsi di coinvolgimento dei clienti per gli operatori sanitari target riflettendo le preferenze dei clienti, sfruttando i contenuti disponibili e più canali di coinvolgimento
- ~ Costruire il coinvolgimento lavorando in partnership con gli operatori sanitari per sviluppare una collaborazione duratura nel tempo per Novartis
- ~ Offri esperienze memorabili e incentrate sul cliente al di là della differenziazione clinica, ascoltando le sue esigenze e comprendendo il suo ambiente sanitario
- ~ Stabilire relazioni di lavoro efficaci con opinion leader e top influencer medici (a livello territoriale) e sfidare i comportamenti attuali al fine di migliorare il percorso del paziente (paziente giusto, momento giusto)
- ~ Sviluppa informazioni approfondite e comprensione dei clienti
- ~ Raccogli informazioni sull'attività del cliente per scoprire ciò che è importante per lui
- ~ Segui il feedback dei clienti e traduci le risposte in azioni che creano valore aggiunto e superano le aspettative
- ~ Sfrutta le fonti di dati disponibili per creare, assegnare dinamicamente le priorità e modificare i piani di interazione con il territorio, l'account e i clienti pertinenti
- ~ Condividi le informazioni sui clienti con gli stakeholder interni rilevanti su base continuativa per supportare lo sviluppo di contenuti, campagne e piani di interazione relativi ai prodotti e alle indicazioni
- ~ Offri valore a clienti e pazienti
- ~ Collabora in modo conforme con i team interfunzionali per progettare e implementare soluzioni che rispondano alle esigenze insoddisfatte di clienti e pazienti
- ~ Agire come partner di fiducia per il cliente allo scopo di aiutarlo a gestire la propria attività; ascoltare per imparare; sforzarsi di approfondire la relazione in modo conforme ed etico; posizionarsi per creare soluzioni a

valore aggiunto.

~ Agisci con integrità e onestà trattando clienti e colleghi in modo trasparente e rispettoso con un chiaro intento. Quando affronti dilemmi etici, fai la cosa giusta e parla quando le cose non sembrano giuste. Vivere secondo il Codice Etico e i Valori e i Comportamenti di Novartis.

Key Performance Indicators

Il rappresentante di vendita è uno dei principali motori delle nostre interazioni con i clienti e delle prestazioni di vendita. Sono il volto del nostro approccio all'esperienza del cliente e costruiscono relazioni profonde che offrono valore ai clienti e ai pazienti al fine di guidare la crescita delle vendite in modo conforme ed etico

Work Experience

~NA

Skills

- ~Abilità di vendita
- ~Approfondimenti sui clienti
- ~Abilità comunicative
- ~Influenzare le competenze
- ~Gestione dei conflitti
- ~Capacità di negoziazione
- ~Competenze tecniche
- ~Gestione dell'account
- ~Coordinamento interfunzionale
- ~Settore Sanitario
- ~Eccellenza Commerciale
- ~Etica
- ~Conformità

Language

Inglese

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>

Join our Novartis Network: Not the right Novartis role for you? Sign up to our talent community to stay connected and learn about suitable career opportunities as soon as they come up:

<https://talentnetwork.novartis.com/network>

Benefits and Rewards: Read our handbook to learn about all the ways we'll help you thrive personally and professionally: <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>

Divisione

International

Business Unit
Universal Hierarchy Node
Posizione
India
Sito
Punjab
Company / Legal Entity
IN10 (FCRS = IN010) Novartis Healthcare Private Limited
Functional Area
I saldi
Job Type
Full time
Employment Type
Regolare (vendite)
Shift Work
No
[Apply to Job](#)

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-10039754

Territory Business Executive

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://www.adacap.com/careers/career-search/job/details/req-10039754-territory-business-executive-it-it>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
3. <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>
4. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/Novartis_Careers/job/Punjab/Territory-Business-Executive_REQ-10039754

5. <mailto:diversityandincl.india@novartis.com>
6. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/Novartis_Careers/job/Punjab/Territory-Business-Executive_REQ-10039754