

Consultant en vente sp é cialis é

Job ID
REQ-10038817

1月 30, 2025

Canada

摘要

LIEU DE TRAVAIL: Ville de Queb é c

Novartis ne sera pas en mesure de vous relocaliser pour ce r ô le. S ' il vous plait seulement postuler si ce lieu de travail vous convient.

Description de ce r ô le:

Professionnels de la vente exp é riment é s responsables (directement ou indirectement) de l ' atteinte des objectifs de vente et de la promotion de Kiskali aupr è s des m é decins et des professionnels param é dicaux; pour un compte ou un territoire donn é dans une zone de sp é cialit é . Apporte des connaissances sp é cialis é es dans le domaine th é rapeutique requis.

Poste permanent

About the Role

Responsabilit é s cl é es:

- Identifier et hi é rarchiser les clients à fort potentiel gr â ce à l'analyse des donn é es (HCPs et parties prenantes) qui influencent les attitudes et croyances dans les comptes cl é s afin de stimuler la croissance des ventes concurrentielles
- Engager des conversations ax é es sur la valeur (en personne et virtuellement) pour comprendre les d é fis critiques des clients, les moteurs de d é cision, les points de douleur et les opportunit é s
- Personnaliser et orchestrer les parcours d'engagement des clients cibles en tenant compte des pr é f é rences des clients, en exploitant les contenus disponibles et les canaux d'engagement multiples
- Offrir des exp é riences m é morables centr é es sur le client, au-del à de la diff é renciation clinique, en é coutant leurs besoins et en comprenant leur environnement de soins de sant é
- É tablir des relations de travail efficaces avec les leaders d'opinion et les principaux influenceurs m é dicaux (au niveau du territoire) et remettre en question les comportements actuels pour am é liorer le parcours du patient (bon patient, bon moment)
- Exploiter les sources de donn é es disponibles pour cr é er, hi é rarchiser et ajuster de mani è re dynamique les plans d'interaction territoriale, de compte et de client pertinents
- Collaborer de mani è re conforme avec des é quipes pluridisciplinaires pour concevoir et mettre en œuvre des solutions r é pondant aux besoins non satisfaits des clients et des patients
- Agir avec int é grit é et honn ê tet é en traitant les clients et les coll è gues de mani è re transparente et respectueuse, avec une intention claire. En cas de dilemmes é thiques, faire ce qui est juste et s'exprimer lorsque les choses ne semblent pas correctes. Vivre selon le code d' é thique et de valeurs et les comportements de Novartis

Exigences essentielles:

- Plus de 5 ans d'exp é rience dans l'industrie des ventes pharmaceutiques
- Solides comp é tences en excellence d'ex é cution
- Excellente acuit é commerciale / pens é e et planification strat é giques
- Curieux, ouvert d'esprit, motiv é et dot é de comp é tences sup é rieures en organisation et en gestion du temps
- Grande capacit é à équilibrer la persuasion avec le professionnalisme afin de cr é er des opportunit é s d' affaire

Exigences souhaitables:

- Exp é riences en cancer du sein ou en oncologie est un atout
- Bilinguisme : le fran ç ais et l' anglais sont un atout

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>

部门

International

Business Unit

Innovative Medicines

地点

Canada

站点

Field Sales (Canada)

Company / Legal Entity

CA04 (FCRS = CA004) NOVARTIS PHARMA CANADA INC.

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

CDI (Ventes)

Shift Work
No

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10038817

Consultant en vente sp é cialis é

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10038817-consultant-en-vente-specialise-fr-ca>

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/fr-CA/NovartisCareers/job/Field-Sales-Canada/Specialty-Sales-ConsultantREQ-10038817-1>
5. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/fr-CA/NovartisCareers/job/Field-Sales-Canada/Specialty-Sales-ConsultantREQ-10038817-1>