

# Territory Business Executive

Job ID  
REQ-10063810

10月 01, 2025

India

## 摘要

Der Vertriebsmitarbeiter ist ein führender Treiber unserer Kundeninteraktionen und unserer Vertriebsleistung. Er ist das Gesicht unseres Customer Experience-Ansatzes und baut tiefe Beziehungen auf, die Kunden und Patienten einen Mehrwert bieten, um das Umsatzwachstum auf konforme und ethische Weise voranzutreiben.

## About the Role

### Major Accountabilities

- Steigern Sie Ihr wettbewerbsfähiges Umsatzwachstum
- Identifizierung und Priorisierung von Kunden mit hohem Potenzial durch Datenanalyse (HCPs und Stakeholder), die Verschreibungsentscheidungen beeinflussen
- Steigern Sie die Vertriebsleistung durch die geschickte Orchestrierung positiver Kundenerlebnisse
- Engagieren Sie sich und bauen Sie Beziehungen auf.

→ führen Sie wertorientierte Gespräche (persönlich und virtuell), um kritische Kundenherausforderungen, Entscheidungstreiber, Schwachstellen und Chancen zu verstehen

→ Personalisieren und orchestrieren Sie Customer Engagement Journeys für HCPs, indem Sie Kundenprofile widerspiegeln, verfügbare Inhalte und mehrere Interaktionskanäle nutzen

→ Bauen Sie Engagement auf, indem Sie mit HCPs zusammenarbeiten, um im Laufe der Zeit eine nachhaltige Zusammenarbeit für Novartis zu entwickeln

→ Bieten Sie einprägsame, kundenorientierte Erlebnisse, die über die klinische Differenzierung hinausgehen, indem Sie auf ihre Bedürfnisse eingehen und ihre Gesundheitsumgebung verstehen

→ Bauen Sie effektive Arbeitsbeziehungen mit Meinungsführern und führenden medizinischen Influencern auf (auf Gebietsebene) und hinterfragen Sie aktuelle Verhaltensweisen, um die Patientenreise zu verbessern (richtiger Patient, richtige Zeit)

→ Entwickeln Sie tiefe Kundeneinblicke und -verständnisse

→ Sammeln Sie Einblicke in das Geschäft des Kunden, um herauszufinden, was für ihn wichtig ist

→ Verfolgen Sie Kundenfeedback und übersetzen Sie die Antworten in Maßnahmen, die einen Mehrwert schaffen und die Erwartungen übertreffen

→ Nutzen Sie verfügbare Datenquellen, um relevante Gebiets-, Konto- und Kundeninteraktionspläne zu erstellen, dynamisch zu priorisieren und anzupassen

→ Teilen Sie Kundeneinblicke kontinuierlich mit relevanten internen Stakeholdern, um die Entwicklung von produkt- und indikationsbezogenen Inhalten, Kampagnen und Interaktionsplänen zu unterstützen

→ Bieten Sie Kunden und Patienten einen Mehrwert

→ Compliance-konforme Zusammenarbeit mit funktionsübergreifenden Teams, um Lösungen zu entwerfen und zu implementieren, die unerfüllte Kunden- und Patientenbedürfnisse erfüllen

→ Als vertrauenswürdiger Partner für den Kunden zu fungieren, um ihn bei der Führung seines Geschäfts zu unterstützen; Zuhören, um zu lernen; sich bemühen, die Beziehung auf konforme und ethische Weise zu vertiefen; positionieren, um wertschöpfende Lösungen zu schaffen.

→ Handeln Sie mit Integrität und Ehrlichkeit, indem Sie Kunden und Kollegen transparent und respektvoll mit klaren Absichten behandeln. Wenn Sie mit ethischen Dilemmata konfrontiert sind, tun Sie das Richtige und sprechen Sie es an, wenn die Dinge nicht richtig zu sein scheinen. Halten Sie sich an den Ethik-, Werte- und Verhaltenskodex von Novartis.

## Key Performance Indicators

Zu definieren auf lokaler Ebene, basierend auf den Leitlinien, die sich aus den Ergebnissen des IMI Field Engagement Performance Management Council ergeben werden.

## Work Experience

NA

## Skills

Verkaufsfähigkeiten  
Kunden-Insights  
Kommunikationsfähigkeit  
Beeinflussung von Fähigkeiten  
Konfliktmanagement  
Verhandlungsgeschick  
Technische Fähigkeiten  
Kontoführung  
Funktionsübergreifende Koordination

Gesundheitswesen  
Kommerzielle Exzellenz  
Ethik  
Beachtung

Language

Englisch

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: 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  
Sales

地点  
India

站点  
Uttar Pradesh

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

Functional Area  
Sales

Job Type  
Full time

Employment Type  
Regulär (Außendienst)

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](mailto: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-10063810

## Territory Business Executive

[Apply to Job](#)

---

Source URL:

<https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10063810-territory-business->

executive-de-de

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>
3. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/NovartisCareers/job/Uttar-Pradesh/Territory-Business-ExecutiveREQ-10063810>
4. <mailto:diversityandincl.india@novartis.com>
5. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/de-DE/NovartisCareers/job/Uttar-Pradesh/Territory-Business-ExecutiveREQ-10063810>