

Sr. Territory Business Executive

Job ID

REQ-10065603

10月 23, 2025

India

摘要

El representante de ventas es un impulsor líder de nuestras interacciones con los clientes y el rendimiento de las ventas. Son la cara de nuestro enfoque de experiencia del cliente y construyen relaciones profundas que brindan valor a los clientes y pacientes para impulsar el crecimiento de las ventas de una manera ética y conforme.

About the Role

Major Accountabilities

· Impulse el crecimiento competitivo de las ventas

· Identifique y priorice a los clientes de alto potencial a través del análisis de datos (profesionales de la salud y partes interesadas) que influyen en las decisiones de prescripción

· Impulse el rendimiento de las ventas a través de la hábil orquestación de experiencias positivas para los clientes

- Involucrarse y construir relaciones.
- Participe en conversaciones basadas en el valor (en persona y virtualmente) para comprender los desafíos críticos de los clientes, los factores que impulsan la toma de decisiones, los puntos débiles y las oportunidades
- Personalice y organice los recorridos de interacción con el cliente para los profesionales de la salud objetivo reflejando las preferencias de los clientes, aprovechando el contenido disponible y los múltiples canales de interacción
- Fomentar el compromiso trabajando en colaboración con los profesionales sanitarios para desarrollar una colaboración sostenida a lo largo del tiempo para Novartis
- Ofrezca experiencias memorables y centradas en el cliente más allá de la diferenciación clínica escuchando sus necesidades y comprendiendo su entorno sanitario
- Establecer relaciones de trabajo efectivas con líderes de opinión y personas influyentes en el sector médico (a nivel territorial) y desafiar los comportamientos actuales para mejorar el recorrido del paciente (paciente adecuado, momento adecuado)
- Desarrolle conocimientos y conocimientos profundos sobre el cliente
- Recopile información sobre el negocio del cliente para descubrir lo que es importante para él
- Haga un seguimiento de los comentarios de los clientes y traduzca las respuestas en acciones que creen valor adicional y superen las expectativas
- Aproveche las fuentes de datos disponibles para crear, priorizar dinámicamente y ajustar planes relevantes de interacción con el territorio, la cuenta y el cliente
- Compartir la información de los clientes con las partes interesadas internas pertinentes de forma continua para apoyar el desarrollo de contenido, campañas y planes de interacción relacionados con el producto y la indicación.
- Entregue valor a clientes y pacientes
- Colabore de manera compatible con equipos multifuncionales para diseñar e implementar soluciones que aborden las necesidades insatisfechas de los clientes y pacientes.
- Actuar como un socio de confianza para el cliente con el fin de ayudarlo a administrar su negocio; escuchar para aprender; esforzarse por profundizar la relación de una manera obediente y ética; posicionarse para crear soluciones de valor agregado.
- Actuar con integridad y honestidad tratando a los clientes y colegas de manera transparente y respetuosa con una intención clara. Cuando te enfrentes a dilemas éticos, haz lo correcto y habla cuando las cosas no parezcan correctas. Vivir según el Código de Ética y Valores y Comportamientos de Novartis.

Key Performance Indicators

- Se completará a nivel local, sobre la base de la orientación que se derivará de los resultados del Consejo de Gestión del Desempeño o la Participación sobre el Terreno del IMI.

Work Experience

NA

Skills

- Habilidades de venta
- Información sobre los clientes
- Habilidades de comunicación
- Habilidades de influencia
- Gestión de conflictos

Habilidades de negociación
Habilidades Técnicas
Gestión de cuentas
Coordinación interfuncional
Sector Sanitario
Excelencia Comercial
Ética
Conformidad

Language

Inglés

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
Chandigarh (Territory)

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

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Regular (Ventas)

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-10065603

Sr. Territory Business Executive

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10065603-sr-territory-business->

executive-es-es

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/es/NovartisCareers/job/Chandigarh-Territory/Sr-Territory-Business-ExecutiveREQ-10065603-1>
4. <mailto:diversityandincl.india@novartis.com>
5. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/NovartisCareers/job/Chandigarh-Territory/Sr-Territory-Business-ExecutiveREQ-10065603-1>