

Medical Representative, Sales Specialist

Job ID
REQ-10067297

11月 24, 2025

Peru

摘要

El representante de ventas es uno de los principales impulsores de nuestras interacciones con los clientes y del rendimiento de las ventas, son la cara de nuestro enfoque de la experiencia del cliente y establecen relaciones profundas que aportan valor a los clientes y pacientes para impulsar el crecimiento de las ventas de forma ética y conforme a la normativa y pacientes con el fin de impulsar el crecimiento de las ventas de forma ética y conforme a las normas.

About the Role

Major responsibilities:

1. Impulsar el crecimiento competitivo de las ventas
2. Identificar y priorizar a los clientes de alto potencial a través de datos (HCP y partes interesadas) que influyen en las decisiones de prescripción.
3. Impulsar el rendimiento de las ventas a través de la orquestación hábil de experiencias positivas

de los clientes.

4. Entablar y Establecer relaciones con HCPs y stakeholders claves

5. Entablar conversaciones basadas en el valor (en persona y virtualmente) para comprender los retos críticos de los clientes, los factores de decisión, los puntos de dolor y las oportunidades.

6. Personalizar y orquestar la interacción con el cliente para los HCP objetivo reflejando las preferencias del cliente, aprovechando el contenido disponible y con los profesionales sanitarios para desarrollar una colaboración sostenida en el tiempo para Novartis.

7. Experiencias memorables y centradas en el cliente más allá de la diferenciación clásica

8. Ofrecer experiencias memorables centradas en el cliente más allá de la diferenciación clásica, escuchando sus necesidades y comprendiendo su entorno sanitario.

9. Establecer relaciones de trabajo efectivas con los líderes de opinión y los médicos más influyentes (a nivel (a nivel de territorio) y cuestionar los comportamientos actuales para mejorar la experiencia del paciente (paciente adecuado, momento adecuado) paciente adecuado, en el momento adecuado)

10. Desarrollar un profundo conocimiento y comprensión del cliente del negocio del cliente para descubrir qué es importante para él

11. Seguimiento de los comentarios y traducir las respuestas en acciones que creen valor adicional y superen las expectativas.

12. Aprovechar las fuentes de datos disponibles para crear, priorizar dinámicamente y ajustar de forma dinámica los planes de interacción con el cliente, la cuenta y el territorio pertinentes con las partes interesadas internas pertinentes de forma continua para respaldar el desarrollo de contenidos, campañas y planes de interacción relacionados con productos e indicaciones y pacientes

13. Colaborar eficazmente con equipos multifuncionales para diseñar y aplicar soluciones que respondan a las necesidades no satisfechas de los clientes y los pacientes.

14. Actuar como socio de confianza del cliente con el fin de ayudarlo a dirigir su negocio; escuchar para aprender; esforzarse por profundizar la relación de un modo ético y respetuoso con las normas; posicionarse para crear soluciones de valor añadido.

15. Actuar con integridad y honestidad tratando a los clientes y compañeros de forma transparente y respetuosa, con una clara intención.

16. Al enfrentarse a dilemas éticos, hacer lo correcto y hablar cuando las cosas no parezcan estar bien.

17. Vivir según el Código Ético y los Valores y Comportamientos de Novartis.

Additional Specifications

Propósito: Construye y desarrolla relaciones profesionales con los principales encargados de la toma de decisiones de los clientes, o cuentas claves decisores o influyentes que permitan el logro de los resultados de negocio.

Esta posición es responsable de obtener una comprensión profunda de la cuenta o cliente (medico), desarrollar y ejecutar los planes de negocio para alcanzar las metas de ventas de su territorio asignado. Alcanzar los objetivos de ventas, participación de mercado y óptima utilización de los recursos

Responsabilidades

1. Alcanzar los resultados de ventas de acuerdo a los objetivos establecidos por la compañía.

2. Alcanzar los índices de evolución de las marcas claves en promoción de acuerdo a los objetivos establecidos

3. Ejecutar planes de visita a médicos y farmacias; visita a la persona correcta, con el mensaje correcto y en la frecuencia adecuada

4. Adaptar y optimizar los estilos de comunicación en la visita respondiendo a las necesidades de los clientes.
5. Asegurar un buen servicio al cliente y lograr buenas relaciones con los médicos de su zona y con los líderes de opinión.
6. Detectar cuales son los principales prescriptores de sus productos y de la competencia.
7. Tener un sólido conocimiento de sus productos y de la competencia mediante el auto entrenamiento
8. Participar activamente en las rondas de Selling Village planificadas por su Gerente de

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
Peru

站点
Lima (Pharmaceuticals / GDD / CTS)

Company / Legal Entity
PE01 (FCRS = PE001) Novartis Biosciences Peru

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Regular (Sales)

Shift Work
No

[Apply to Job](#)

Novartis is committed to building an outstanding, inclusive work environment and diverse teams' representative of the patients and communities we serve.



Job ID
REQ-10067297

Medical Representative, Sales Specialist

[Apply to Job](#)

Source URL:
<https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10067297-medical-representative->

sales-specialist

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/en-US/NovartisCareers/job/Lima-Pharmaceuticals--GDD--CTS/Medical-Representative--Sales-SpecialistREQ-10067297>
4. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/NovartisCareers/job/Lima-Pharmaceuticals--GDD--CTS/Medical-Representative--Sales-SpecialistREQ-10067297>