

## Representante de Ventas-Inmunología

Job ID

REQ-10068639

12月 10, 2025

Chile

### 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 de 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  
Marketing

地点  
Chile

站点  
Santiago

Company / Legal Entity  
CL01 (FCRS = CL001) Novartis Chile S.A.

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

Regular (Ventas)

Shift Work

No

Job ID

REQ-10068639

Representante de Ventas-Inmunología

[Apply to Job](#)



Job ID  
REQ-10068639

Representante de Ventas-Inmunología

[Apply to Job](#)

---

Source URL:

<https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10068639-representante-de->

ventas-inmunologia-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/Santiago/Representante-de-Ventas-InmunologaREQ-10068639-1>
4. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/NovartisCareers/job/Santiago/Representante-de-Ventas-InmunologaREQ-10068639-1>