

Representante de Ventas - Inmunología

Job ID
REQ-10087286

9月 03, 2026

Colombia

Na voljo v: Slovenščina | [Deutsch](#) | [English](#) | [Español](#) | [Français](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Nederlands](#) | [Русский](#) | [한국어](#) | [中文](#)

摘要

Prodajni zastopnik je vodilno gonilo na širih interakcijah s strankami in prodajne uspešnosti. So obrazna širša pristopa k izkušnji strank in gradijo globoke odnose, ki prinašajo vrednost za stranke in paciente, da bi spodbudili rast prodaje na skladen in etičen način.

About the Role

Major Accountabilities

- Spodbujanje konkurenčne rasti prodaje
- Prepoznavanje in prednostno razvrstitev potencialne stranke z analizo podatkov (zdravstveni delavci in zainteresirane strani), ki vplivajo na odločitve o receptih

- Povečajte prodajno uspešnost s spretnim orkestriranjem pozitivnih izkušenj strank
- Vključite in gradite odnose.
- Sodelujte v pogovorih, ki temeljijo na vrednotah (osebno in virtualno), da boste razumeli ključne izzive strank, dejavnike odločanja, bolečine točke in priložnosti
- Prilagodite in organizirajte dejavnosti sodelovanja s strankami za ciljne zdravstvene delavce tako, da odražate želje strank, izkoristite razpoložljivo vsebino in več kanalov za interakcijo.
- Gradite sodelovanje s partnerstvom z zdravstvenimi delavci za razvoj trajnega sodelovanja za Novartis skozi čas
- Zagotovite nepozabne izkušnje, osredotočene na stranke, ki presegajo klinično diferenciacijo, tako da prisluhnete njihovim potrebam in razumete njihovo zdravstveno okolje
- Vzpostavite učinkovite delovne odnose z mnenjskimi voditelji in najboljšimi medicinskimi vplivneži (na ravni ozemlja) ter izzvati trenutna vedenja, da bi izboljšali potovanje pacienta (pravi pacient, pravi čas)
- Razvijte poglobljen vpogled v stranke in razumevanje
- Zberite vpogled v poslovanje stranke in odkrijte, kaj je zanjo pomembno
- Spremljajte povratne informacije strank in pretvorite odgovore v dejanja, ki ustvarjajo dodatno vrednost in presegajo pričakovanja
- Izkoristite razpoložljive vire podatkov za ustvarjanje, dinamično določanje prioritet in prilagajanje ustreznih načrtov za ozemlje, račun in interakcijo s strankami
- stalno deljenje vpogledov strank z ustreznimi notranjimi zainteresiranimi stranmi, da se podpre razvoj vsebine, kampanj in načrtov interakcije, povezanih z izdelki in indikacijami;
- Zagotavljanje vrednosti strankam in bolnikom
- Sodelujte skladno z medfunkcionalnimi skupinami pri oblikovanju in uvajanju rešitev, ki obravnavajo neizpolnjene potrebe strank in bolnikov
- delovati kot zaupanja vreden partner stranki z namenom, da ji pomaga voditi poslovanje; poslušati učenj; si prizadevajo za poglobitev odnosa na skladen in etičen način; Pozicionirajte se za ustvarjanje rešitev z dodano vrednostjo.
- Delujte pošteno in pošteno, tako da stranke in sodelavce obravnavate pregledno in spoštljivo z jasnimi nameni. Ko se soočate z etičnimi dilemami, naredite pravo stvar in spregovorite, ko se stvari ne zdijo pravilne. Živite po Novartisovem etičnem kodeksu, vrednotah in vedenju.

Key Performance Indicators

Biti poseljen na lokalni ravni na podlagi smernic, ki bodo izhajale iz rezultatov upravljanja uspešnosti IMI Field Engagement Performance Management.

Work Experience

NA

Skills

Prodajne veščine

Vpogledi v stranke

Komunikacijske spretnosti

Vplivanje na spretnosti

Obvladovanje konfliktov

Pogajalske spretnosti

Tehnično znanje in spretnosti

Upravljanje računa

Medfunkcionalno usklajevanje
Zdravstveni sektor
Komericalna odli č nost
Etika
Skladnost

Language

Angle š č ina

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: Learn about all the ways we ' ll help you thrive personally and professionally. [Read our handbook \(PDF 30 MB\)](#)

部门
International

Business Unit
Sales

地点
Colombia

站点
Bogota (Pharmaceuticals / GDD / NTO / CTS)

Company / Legal Entity
CO01 (FCRS = CO001) Novartis de Colombia S.A

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Redni sodelavec (prodaja)

Shift Work
No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6a9e9a6e4e225977136036", provider: { widgetId: "10m7rm1pm", partnerId:
"2076321", uiConfId: "55802022" }, playback: { autoplay: false, autopause: false, muted: false, loop:
false }, sources: { options: {}, startTime: 0 }, disableUserCache: "true", plugins: {}, sources: { options:
{}, startTime: 0 }, ui: { showCCButton: false, settings: { showQualityMenu: true, showSpeedMenu:
false }, components: { fullscreen: { disableDoubleClick: false } }, uiComponents: [ { presets:
['Playback', 'Live'], area: 'BottomBarRightControls', replaceComponent: 'Fullscreen', get:
kPlayer.ui.components.Remove } ] } }; // Check and add plugins only if they exist if
(kPlayer.plugins["download"]) { config.plugins.download = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["transcript"]) { config.plugins["playkit-js-transcript"] = { position: "right", // Default:
bottom;('left', 'right', 'top', 'bottom') to enable transcript. expandMode: "over", // Default:
alongside;('alongside', 'hidden', 'over') expandOnFirstPlay: false, showTime: true, downloadDisabled:
false, printDisabled: false, disable: true }; } if (kPlayer.plugins["preventSeek"]) {
config.plugins.preventSeek = { preventSeekForward: false, preventSeek: false }; }
config.plugins.floating = { disable: true }; if (kPlayer.plugins["navigation"]) { config.plugins.navigation =
{ position: "right", expandMode: "over", expandOnFirstPlay: false, visible: false }; } if
(kPlayer.plugins["hotspots"]) { config.plugins["playkit-js-hotspots"] = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["moderation"]) { config.plugins["playkit-js-moderation"] = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["info"]) { config.plugins["playkit-js-info"] = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["share"]) { config.plugins.share = { disable: true }; } config.ui.uiComponents = []; if
(kPlayer.plugins["googleAnalytics"]) { config.plugins.googleTagManager = {};
config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking = {};
config.plugins.googleTagManager.containerId = 'GTM-57RJQ5';
config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking.custom = [];
config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking = { preset: { coreEvents: true, UIEvents:
false, playlistEvents: false, castEvents: false } }; }
```

```
// Ensure the global player registry array always exists, regardless of embed type.
window.kalturaPlayerVideos = window.kalturaPlayerVideos || []; try { var thumbEmbedPromise =
thumbnailEmbed({config, mediaInfo: {entryId: "1dgfvmafo"}}); // thumbnailEmbed() returns a
Promise that resolves with the player instance // when the user clicks the thumbnail. Use .then() to
capture the player directly. thumbEmbedPromise .then(function(player) {
window.kalturaPlayerVideos.push(player); // Notify kaltura_datalayer.js that a new player is ready so
```

it can // attach custom event listeners immediately, regardless of when // the user clicked the thumbnail relative to page load. document.dispatchEvent(new CustomEvent('kalturaPlayerReady', { detail: { player: player } })); }) .catch(function(error) { console.error(error); }); } catch (e) { console.error(e.message) }

Job ID
REQ-10087286

Representante de Ventas - Inmunología

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10087286

Representante de Ventas - Inmunología

[Apply to Job](#)

Source URL:
<https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087286-representante-de->

List of links present in page

1. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087286-representante-de-ventas-inmunologia-de-de>
2. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087286-representante-de-ventas-inmunologia>
3. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087286-representante-de-ventas-inmunologia-es-es>
4. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087286-representante-de-ventas-inmunologia-fr-fr>
5. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087286-representante-de-ventas-inmunologia-it-it>
6. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087286-representante-de-ventas-inmunologia-ja-jp>
7. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087286-representante-de-ventas-inmunologia-nl-nl>
8. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087286-representante-de-ventas-inmunologia-ru-ru>
9. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087286-representante-de-ventas-inmunologia-tr-tr>
10. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087286-representante-de-ventas-inmunologia-zh-cn>
11. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
12. <https://www.novartis.com/sites/novartis.com/files/novartis-life-handbook.pdf>
13. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/sl-SI/NovartisCareers/job/Bogota-Pharmaceuticals--GDD--NTO--CTS/Representante-de-Ventas---InmunologaREQ-10087286>
14. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/sl-SI/NovartisCareers/job/Bogota-Pharmaceuticals--GDD--NTO--CTS/Representante-de-Ventas---InmunologaREQ-10087286>