

Representante de Ventas Hematología

Job ID
REQ-10047164
Apr 29, 2025
Chile

Summary

Ubicación: Santiago

Acerca del rol:

Estamos buscando a un Representante de Ventas para Hematología que será responsable de alcanzar los objetivos de ventas y promover los productos con los profesionales de la salud, según el portafolio y territorio asignados.

About the Role

Major Accountabilities

- ~ Promuovi una crescita competitiva delle vendite
- ~ Identifica e assegna priorità ai clienti ad alto potenziale attraverso l'analisi dei dati (operatori sanitari e parti interessate) che influenzano le decisioni sulle prescrizioni
- ~ Promuovi le performance di vendita attraverso l'orchestrazione sapiente di esperienze positive per i clienti
- ~ Coinvolgi e costruisci relazioni.
- ~ Partecipa a conversazioni basate sul valore (di persona e virtualmente) per comprendere le sfide critiche dei clienti, i fattori decisionali, i punti deboli e le opportunità
- ~ Personalizza e orchestra i percorsi di coinvolgimento dei clienti per gli operatori sanitari target riflettendo le preferenze dei clienti, sfruttando i contenuti disponibili e più canali di coinvolgimento
- ~ Costruire il coinvolgimento lavorando in partnership con gli operatori sanitari per sviluppare una collaborazione duratura nel tempo per Novartis
- ~ Offri esperienze memorabili e incentrate sul cliente al di là della differenziazione clinica, ascoltando le sue esigenze e comprendendo il suo ambiente sanitario
- ~ Stabilire relazioni di lavoro efficaci con opinion leader e top influencer medici (a livello territoriale) e sfidare i comportamenti attuali al fine di migliorare il percorso del paziente (paziente giusto, momento giusto)
- ~ Sviluppa informazioni approfondite e comprensione dei clienti
- ~ Raccogli informazioni sull'attività del cliente per scoprire ciò che è importante per lui
- ~ Segui il feedback dei clienti e traduci le risposte in azioni che creano valore aggiunto e superano le aspettative
- ~ Sfrutta le fonti di dati disponibili per creare, assegnare dinamicamente le priorità e modificare i piani di interazione con il territorio, l'account e i clienti pertinenti
- ~ Condividi le informazioni sui clienti con gli stakeholder interni rilevanti su base continuativa per supportare lo sviluppo di contenuti, campagne e piani di interazione relativi ai prodotti e alle indicazioni
- ~ Offri valore a clienti e pazienti
- ~ Collabora in modo conforme con i team interfunzionali per progettare e implementare soluzioni che

rispondano alle esigenze insoddisfatte di clienti e pazienti

~ Agire come partner di fiducia per il cliente allo scopo di aiutarlo a gestire la propria attività; ascoltare per imparare; sforzarsi di approfondire la relazione in modo conforme ed etico; creare soluzioni a valore aggiunto.
~ Agisci con integrità e onestà trattando clienti e colleghi in modo trasparente e rispettoso con un chiaro intento. Quando affronti dilemmi etici, fai la cosa giusta e parla quando le cose non sembrano giuste. Vivere secondo il Codice Etico e i Valori e i Comportamenti di Novartis.

Key Performance Indicators

~Da compilare a livello locale, sulla base delle linee guida che seguiranno dai risultati dellIMI Field Engagement Performance Management Council.

Work Experience

~NA

Skills

~Abilità di vendita
~Approfondimenti sui clienti
~Abilità comunicative
~Influenzare le competenze
~Gestione dei conflitti
~Capacità di negoziazione
~Competenze tecniche
~Gestione dell'account
~Coordinamento interfunzionale
~Settore Sanitario
~Eccellenza Commerciale
~Etica
~Conformità

Language

Inglese

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>

Join our Novartis Network: Not the right Novartis role for you? Sign up to our talent community to stay connected and learn about suitable career opportunities as soon as they come up:

<https://talentnetwork.novartis.com/network>

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>

Division

International
Business Unit
Innovative Medicines
Location
Chile
Site
Santiago
Company / Legal Entity
CL01 (FCRS = CL001) Novartis Chile S.A.
Functional Area
Sales
Job Type
Full time
Employment Type
Regolare (vendite)
Shift Work
No
[Apply to Job](#)

Job ID
REQ-10047164

Representante de Ventas Hematología

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://prod1.novartis.com/us-en/careers/career-search/job/details/req-10047164-representante-de-ventas-hematologia-it-it>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
3. <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>
4. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/Novartis_Careers/job/Santiago/Representante-de-Ventas-Hematologa_REQ-10047164
5. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/Novartis_Careers/job/Santiago/Representante-de-Ventas-Hematologa_REQ-10047164