

# SALES REPRESENTATIVE

Job ID

REQ-10078687

Jun 11, 2026

LOC\_ES

## About the Role

### Major Accountabilities

- ~ 競争力のある売上成長を促進
- ~ データ分析を通じて、処方箋の決定に影響を与える潜在顧客(医療従事者および利害関係者)を特定し、優先順位を付ける
- ~ 肯定的な顧客体験の巧みなオーケストレーションによる販売実績の向上
- ~ 関与し、関係を構築します。
- ~ 価値に基づく会話(対面およびバーチャル)に参加して、顧客の重要な課題、意思決定要因、ペインポイント、機会を理解する
- ~ 顧客の好みを反映し、利用可能なコンテンツと複数のエンゲージメントチャネルを活用することで、ターゲットとなる医療従事者の顧客エンゲージメントジャーニーをパーソナライズおよび調整します
- ~ 医療従事者と協力してエンゲージメントを構築し、ノバルティスの長期的な持続的なコラボレーションを発展させます
- ~ 顧客のニーズに耳を傾け、医療環境を理解することで、臨床上の差別化を超えた記憶に残る顧客中心の体験を提供します
- ~ オピニオンリーダーやトップメディカルインフルエンサー(テリトリーレベル)と効果的な協力関係を確立し、現在の行動に異議を唱えて、ペイシェントジャーニー(適切な患者、適切なタイミング)を改善します。
- ~ 顧客に関する深い洞察と理解を深める
- ~ 顧客のビジネスに関するインサイトを収集し、顧客にとって何が重要かを明らかにする
- ~ 顧客からのフィードバックをフォローアップし、その回答を付加価値を生み出し、期待を超えるアクションにつなげる
- ~ 利用可能なデータソースを活用して、関連するテリトリー、アカウント、顧客とのやり取り計画を作成し、動的に優先順位を付け、調整します
- ~ 顧客インサイトを社内の関係者と継続的に共有し、製品および適応症に関連するコンテンツ、キャンペーン、インタラクティブな開発をサポートします。
- ~ 顧客と患者に価値を提供
- ~ クロスファンクショナルチームとコンプライアンスを遵守して協力し、満たされていない顧客や患者のニーズに対応するソリューションを設計および実装します
- ~ 顧客のビジネス運営を支援する目的で、顧客の信頼できるパートナーとして行動します。学ぶために耳を傾ける。コンプライアンスを遵守し、倫理的な方法で関係を深めるよう努めます。付加価値のあるソリューションを生み出すためのポジショニング。
- ~ 顧客や同僚に透明性と敬意を持って接し、明確な意図を持って誠実に行動します。倫理的なジレンマに直面したときは、正しいことをし、物事が正しくないと思われるときは声を上げてください。ノバルティスの倫理綱領と価値観と行動規範に従って生きる。

### Key Performance Indicators

- ~IMIフィールドエンゲージメントパフォーマンス管理評議会の結果から続くガイダンスに基づいて、地域レベルで入力されます。

### Work Experience

- ~エヌエー

### Skills

~販売スキル  
~カスタマーインサイト  
~コミュニケーションスキル  
~影響力のあるスキル  
~コンフリクトマネジメント  
~ネゴシエーションスキル  
~技術スキル  
~アカウント管理  
~部門横断的なコーディネーション  
~ヘルスケア分野  
~コマーシャル・エクセレンス  
~倫理  
~コンプライアンス

Language

英語

## Role Requirements

**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 \(PDF 30 MB\)](#)

Division

DIV\_IM

Business Unit

Sales

Location

LOC\_ES

Site

Vizcaya

Company / Legal Entity

ES19 (FCRS = ES006) Mizar Farmacéutica, S.L.

Alternative Location 1

LOC\_ES

Functional Area

FCT\_SA

Job Type

Full time

Employment Type

Regular

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

Job ID

REQ-10078687

## SALES REPRESENTATIVE

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://prod1.jobapi.novartis.com.cn/req-10078687-sales-representative-ja-jp>

**List of links present in page**

1. <https://prod1.jobapi.novartis.com.cn/req-10078687-sales-representative-ja-jp>
2. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
3. [https://www.novartis.com/sites/novartis\\_com/files/novartis-life-handbook.pdf](https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf)
4. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ja-JP/Novartis\\_Careers/job/Vizcaya/SALES-REPRESENTATIVE\\_REQ-10078687](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ja-JP/Novartis_Careers/job/Vizcaya/SALES-REPRESENTATIVE_REQ-10078687)
5. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ja-JP/Novartis\\_Careers/job/Vizcaya/SALES-REPRESENTATIVE\\_REQ-10078687](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ja-JP/Novartis_Careers/job/Vizcaya/SALES-REPRESENTATIVE_REQ-10078687)