

Sales Representative / Territory Account Specialist

Job ID

REQ-10088121

Sep 27, 2026

LOC_JP

About the Role

Major Accountabilities

- ~ Spodbujanje konkurenčne rasti prodaje
- ~ 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
- ~ 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
- ~ 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

Prodajni zastopnik je vodilno gonilo naših interakcij s strankami in prodajne uspešnosti. So obraz našega 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.

Work Experience

~NA

Skills

- ~Prodajne veščine
- ~Vpogledi v stranke
- ~Komunikacijske spretnosti
- ~Vplivanje na spretnosti
- ~Obvladovanje konfliktov
- ~Pogajalske spretnosti
- ~Tehnična znanja in spretnosti
- ~Upravljanje računa
- ~Medfunkcionalno usklajevanje
- ~Zdravstveni sektor
- ~Komerencialna odličnost

~Etika
~Skladnost

Language

Angleščina

Role Requirements

Division

DIV_IM

Business Unit

Sales

Location

LOC_JP

Site

Tokyo (NPKK Sales)

Company / Legal Entity

JP05 (FCRS = JP005) Novartis Pharma K.K.

Functional Area

FCT_SA

Job Type

Full time

Employment Type

Redni sodelavec (prodaja)

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

Job ID

REQ-10088121

Sales Representative / Territory Account Specialist

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://prod1.jobapi.novartis.com.cn/req-10088121-sales-representative-territory-account-specialist-sl-si>

List of links present in page

1. <https://prod1.jobapi.novartis.com.cn/req-10088121-sales-representative-territory-account-specialist-sl-si>
2. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/sl-SI/Novartis_Careers/job/Tokyo-NPKK-Sales/Sales-Representative---Territory-Account-Specialist_REQ-10088121-3
3. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/sl-SI/Novartis_Careers/job/Tokyo-NPKK-Sales/Sales-Representative---Territory-Account-Specialist_REQ-10088121-3