

Executive Territory Account Specialist

Job ID
REQ-10018081
Aug 02, 2024
USA

Summary

Satış Temsilcisi, müşteri etkileşimlerimizin ve satış performansımızın önde gelen itici gücüdür Müşteri deneyimi yaklaşımımızın yüzüdür ve satış büyümesini uyumlu ve etik bir şekilde sürdürmek için müşteriler ve hastalar için değer sağlayan derin ilişkiler kurarlar.

About the Role

Major Accountabilities

- ~ Rekabetçi Satış Büyümesi Sağlayın
- ~ Reçete kararlarını etkileyen veri analizi yoluyla yüksek potansiyelli müşterileri (HCP'ler ve paydaşlar) belirleyin ve önceliklendirin
- ~ Olumlu müşteri deneyimlerinin ustaca düzenlenmesi yoluyla satış performansını artırın
- ~ Etkileşim kurun ve ilişkiler kurun.
- ~ Kritik müşteri zorluklarını, karar verme faktörlerini, sorunlu noktaları ve fırsatları anlamak için değere dayalı konuşmalara (yüz yüze ve sanal olarak) katılın
- ~ Müşteri tercihlerini yansıtarak, mevcut içerikten ve birden fazla etkileşim kanalından yararlanarak hedef HCP'ler için müşteri etkileşimi yolculuklarını kişiselleştirin ve düzenleyin
- ~ Novartis için zaman içinde sürdürülebilir bir işbirliği geliştirmek amacıyla HCP'lerle ortaklık kurarak katılım sağlayın
- ~ İhtiyaçlarını dinleyerek ve sağlık hizmeti ortamlarını anlayarak klinik farklılaşmanın ötesinde unutulmaz, müşteri odaklı deneyimler sunun
- ~ Fikir liderleri ve en iyi tıbbi etkileyicilerle (bölge düzeyinde) etkili çalışma ilişkileri kurun ve hasta yolculuğunu iyileştirmek için mevcut davranışlara meydan okuyun (doğru hasta, doğru zaman)
- ~ Derin Müşteri İlgileri ve Anlayışı Geliştirin
- ~ Onlar için neyin önemli olduğunu ortaya çıkarmak için müşterinin işi hakkında içgörüler toplayın
- ~ Müşteri geri bildirimlerini takip edin ve yanıtları ek değer yaratan ve beklentileri aşan eylemlere dönüştürün
- ~ İlgili bölge, hesap ve müşteri etkileşim planlarını oluşturmak, dinamik olarak önceliklendirmek ve ayarlamak için mevcut veri kaynaklarından yararlanın
- ~ Ürün ve endikasyonla ilgili içeriklerin, kampanyaların ve etkileşim planlarının geliştirilmesini desteklemek için müşteri içgörülerini ilgili iç paydaşlarla sürekli olarak paylaşın
- ~ Müşterilere ve Hastalara Değer Katın
- ~ Karşılanmamış müşteri ve hasta ihtiyaçlarını karşılayan çözümler tasarlamak ve uygulamak için işlevler arası ekiplerle uyumlu bir şekilde işbirliği yapın
- ~ İşlerini yürütmelerine yardımcı olmak amacıyla müşteri için güvenilir bir ortak olarak hareket etmek; öğrenmek için dinlemek; ilişkiyi uyumlu ve etik bir şekilde derinleştirmeye çalışmak; katma değerli çözümler yaratmak için kendilerini konumlandırın.

~ Müşterilere ve iş arkadaşlarına şeffaf ve saygılı bir şekilde açık bir niyetle davranarak doğruluk ve dürüstlikle hareket edin. Etik ikilemlerle karşılaştığınızda, doğru olanı yapın ve işler doğru görünmediğinde konuşun. Novartis Etik Kuralları, Değerler ve Davranışlar Kuralları'na göre yaşayın.

Key Performance Indicators

~IMI Saha Katılımı Performans Yönetimi Konseyi sonuçlarından gelecek rehberliğe dayalı olarak yerel düzeyde doldurulacak.

Work Experience

~NA

Skills

- ~Satış Becerileri
- ~Müşteri Görüşleri
- ~İletişim Becerileri
- ~Etkileme Becerileri
- ~Çatışma Yönetimi
- ~Müzakere Becerileri
- ~Teknik Beceriler
- ~Hesap Yönetimi
- ~Fonksiyonlar Arası Koordinasyon
- ~Sağlık Sektörü
- ~Ticari Mükemmellik
- ~Etik
- ~Uyma

Language

İngilizce

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>

Division

US

Business Unit

Innovative Medicines

Location

USA

Site

Field Sales (USA)

Company / Legal Entity

U014 (FCRS = US014) Novartis Pharmaceuticals Corporation

Functional Area

Sales

Employment Type

Kadrolu

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

The Novartis Group of Companies are Equal Opportunity Employers and take pride in maintaining a diverse environment. We do not discriminate in recruitment, hiring, training, promotion or other employment practices for reasons of race, color, religion, gender, national origin, age, sexual orientation, gender identity or expression, marital or veteran status, disability, or any other legally protected status. We are committed to building diverse teams, representative of the patients and communities we serve, and we strive to create an inclusive workplace that cultivates bold innovation through collaboration and empowers our people to unleash their full potential.

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>

EEO Statement :

Learn about our business, strategy and performance in 2023, and how we create sustainable value for stakeholders and society. Learn about our business, strategy and performance in 2023, and how we create sustainable value for stakeholders and society. Learn about our business, strategy and performance in 2023, and how we create sustainable value for stakeholders and society. Learn about our business, strategy and performance in 2023, and how we create sustainable value for stakeholders and society.

Learn about our business, strategy and performance in 2023, and how we create sustainable value for stakeholders and society.Learn about our business, strategy and performance in 2023, and how we create sustainable value for stakeholders and society.Learn about our business, strategy and performance in 2023, and how we create sustainable value for stakeholders and society.Learn about our business, strategy and performance in 2023, and how we create sustainable value for stakeholders and society.

Learn about our business, strategy and performance in 2023, and how we create sustainable value for stakeholders and society.Learn about our business, strategy and performance in 2023, and how we create sustainable value for stakeholders and society.Learn about our business, strategy and performance in 2023, and how we create sustainable value for stakeholders and society.Learn about our business, strategy and performance in 2023, and how we create sustainable value for stakeholders and society.

Major Accountabilities ~ Steigern Sie Ihr wettbewerbsfähiges Umsatzwachstum ~ Identifizierung und Priorisierung von Kunden mit hohem Potenzial durch Datenanalyse (HCPs und Stakeholder), die Verschreibungsentscheidungen beeinflussen ~ Steigern Sie die Vertriebsleistung durch die geschickte Orchestrierung positiver Kundenerlebnisse ~ Engagieren und Beziehungen aufbauen ~ Führen Sie wertorientierte Gespräche (persönlich und virtuell), um kritische Kundenherausforderungen, Entscheidungstreiber, Schwachstellen und Chancen zu verstehen ~ Personalisieren und orchestrieren Sie Customer Engagement Journeys für HCPs,

Job ID
REQ-10018081

Executive Territory Account Specialist

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://qa1.novartis.de/careers/career-search/job/details/req-10018081-executive-territory-account-specialist-tr-tr>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
3. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/tr-TR/Novartis_Careers/job/Field-Sales-USA/Executive-Territory-Account-Specialist_REQ-10018081
4. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
5. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/tr-TR/Novartis_Careers/job/Field-Sales-USA/Executive-Territory-Account-Specialist_REQ-10018081