

Therapy Area Partner

Job ID
REQ-10024486
2024 ,01 ,אוק'
Saudi Arabia

תקציר

Le représentant commercial est l'un des principaux moteurs de nos interactions avec les clients et de nos performances de vente. Ils sont le visage de notre approche de l'expérience client et établissent des relations profondes qui apportent de la valeur aux clients et aux patients afin de stimuler la croissance des ventes de manière conforme et éthique.

About the Role

Major Accountabilities

Stimuler la croissance des ventes concurrentielles ~

Identifiez et hiérarchisez les clients à fort potentiel grâce à l'analyse des données (professionnels de la ~
.santé et parties prenantes) qui influencent les décisions en matière de prescription

Stimulez les performances commerciales grâce à l'orchestration habile d'expériences client positives ~
.Engagez-vous et établissez des relations ~

Engagez des conversations basées sur la valeur (en personne et virtuellement) pour comprendre les défis ~
.critiques des clients, les facteurs de décision, les points faibles et les opportunités

Personnalisez et orchestrez les parcours d'engagement client pour les professionnels de la santé cibles en ~
reflétant les préférences des clients, en tirant parti du contenu disponible et de multiples canaux
d'engagement

Renforcer l'engagement en travaillant en partenariat avec les professionnels de la santé afin de développer ~
une collaboration durable au fil du temps pour Novartis

Offrez des expériences mémorables et centrées sur le client, au-delà de la différenciation clinique, en ~
.écoutant leurs besoins et en comprenant leur environnement de soins de santé

Etablir des relations de travail efficaces avec les leaders d'opinion et les principaux influenceurs médicaux ~
(au niveau du territoire) et challenger les comportements actuels afin d'améliorer le parcours patient (bon
(patient, bon moment

Développer une connaissance et une compréhension approfondies des clients ~

Recueillez des informations sur l'activité du client pour découvrir ce qui est important pour lui ~

Assurer le suivi des commentaires des clients et traduire les réponses en actions qui créent de la valeur ~
.ajoutée et dépassent les attentes

Exploitez les sources de données disponibles pour créer, hiérarchiser et ajuster dynamiquement les plans ~
.d'interaction pertinents avec les territoires, les comptes et les clients

Partager en permanence les informations sur les clients avec les parties prenantes internes concernées afin ~
de soutenir le développement de contenus, de campagnes et de plans d'interaction liés aux produits et aux
.indications

Collaborer en toute conformité avec les équipes interfonctionnelles pour concevoir et mettre en œuvre des ~
 .solutions qui répondent aux besoins non satisfaits des clients et des patients
 Agir en tant que partenaire de confiance pour le client dans le but de l'aider à gérer son entreprise ; écouter ~
 pour apprendre ; s'efforcer d'approfondir la relation d'une manière conforme et éthique ; se positionnent pour
 .créer des solutions à valeur ajoutée
 Agir avec intégrité et honnêteté en traitant les clients et les collègues de manière transparente et ~
 respectueuse avec une intention claire. Lorsque vous êtes confronté à des dilemmes éthiques, faites ce qui
 s'impose et exprimez-vous lorsque les choses ne semblent pas justes. Respectez le Code d'éthique et les
 .valeurs et comportements de Novartis

Key Performance Indicators

À remplir au niveau local, sur la base des orientations qui découleront des résultats du Conseil de gestion ~
 .de la performance de l'engagement sur le terrain de l'IMI

Work Experience

NA~

Skills

Compétences de vente~
 Informations sur les clients~
 Compétences en communication~
 Compétences d'influence~
 Gestion des conflits~
 Compétences en négociation~
 Compétences techniques~
 Gestion de compte~
 Coordination interfonctionnelle~
 Secteur de la santé~
 Excellence commerciale~
 Éthique~
 Conformité~

Language

Anglais

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>

מלוקה

International

Business Unit

Innovative Medicines

מיקום

Saudi Arabia

אתר

Abha

Company / Legal Entity

SA01 (FCRS = SA001) Novartis Saudi Arabia Ltd

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

(CDI (Ventes

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

iframe{ width: 100%; margin-top: 3rem; } @media screen and (max-width: 767px){ iframe{ height: 30vh
{ { ;!important; } } @media screen and (min-width: 768px){ iframe{ height: 34vh !important

Job ID

REQ-10024486

Therapy Area Partner

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://www.novartis.com/il-he/careers/career-search/job/details/req-10024486-therapy-area-partner-fr-fr>

List of links present in page

<https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture> .1

<https://talentnetwork.novartis.com/network> .2

<https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards> .3

https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/fr-FR/Novartis_Careers/job/Abha/Therapy-Area-Partner_REQ-10024486 .4

https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/fr-FR/Novartis_Careers/job/Abha/Therapy-Area-Partner_REQ-10024486 .5