

Délégué Hospitalier Neuro, Ile-de-France H/F

Job ID

REQ-10000783

May 02, 2024

France

Summary

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

À propos du rôle

Secteur : Ile-de-France

Rattaché au Directeur de Région, le Délégué Hospitalier doit Réaliser des actions d'information, de communication et de promotion auprès des professionnels de la santé dans le respect de la Charte de la Visite Médicale, dont un exemplaire lui a été remis, de la réglementation applicable, des Bonnes Pratiques de la visite médicale Novartis Pharma SAS et dans les procédures de Novartis Pharma SAS.

Connaître et respecter la législation applicable et les process Novartis.

Vos responsabilités:

Les responsabilités incluent mais ne se limitent pas à :

- Assurer une veille proactive de son environnement sectoriel : Priorités institutionnelles, évolution de l'accès aux soins, organisation, potentiel et notoriété des professionnels de santé, besoins clients, activité de la concurrence etc...
- Identifier les acteurs clés (Médecins, Pharmaciens, Institutionnels...) et travailler avec le DRRIE pour faciliter l'accès au marché des produits du portefeuille
- Etablir une cartographie des acteurs du secteur et des influenceurs au sein et autour de l'hôpital dans le cadre du plan d'actions annuel
- Identifier les conditions de réception de la visite médicale dans chaque centre et travailler en transverse avec le DRRIE pour partager les challenges d'accès aux professionnels de santé et mettre en place des actions ciblées
- Identifier les attentes de chaque client / centre important et proposer une offre de services adaptée (Services, projets, information de qualité) dans la durée

Ce que vous apporterez au rôle

- Notoriété du laboratoire sur le secteur
- Satisfaction clients
- Exécution de la stratégie sectorielle dans le délai et le budget imparti
- Communication effective avec les fonctions support siège et avec les interfaces terrain du secteur (MSL, DRRIE, ARC....)

Exigences souhaitables

- Diplôme de Visite Médicale ou équivalent
- Anglais courant (écrit et parlé).

Engagement en faveur de la diversité & Inclusion

Nous sommes engagés à créer un environnement de travail exceptionnel et inclusif, ainsi qu'une équipe diversifiée, représentative des patients et des communautés que nous servons.

Vos avantages en rejoignant Novartis

- Package de rémunération attractif
- Une prime annuelle
- Un focus sur votre développement de carrière
- Une démarche Qualité de Vie au Travail vous permettant de proposer des améliorations pour votre quotidien
- Une attention particulière portée à votre équilibre vie pro / personnelle avec des dispositifs comme le télétravail, le temps réduit annualisé ou le congé parentalité
- Une couverture sociale avancée pour vous et vos proches
- 27 jours de congés payés & au moins 14 jours de RTT par an
- Différents programmes de reconnaissance des employés

Pourquoi Novartis : Notre objectif est de réimaginer la médecine pour améliorer et prolonger la vie des gens et notre vision est de devenir l'entreprise de médicaments la plus appréciée et la plus fiable au monde. Comment pouvons-nous y parvenir ? Avec nos collaborateurs. Ce sont nos collaborateurs qui nous poussent chaque jour à réaliser nos ambitions. Participez à cette mission et rejoignez-nous ! Pour en savoir plus, cliquez ici : <https://www.novartis.com/fr-fr/emploi/culture-dentreprise>

Rejoignez notre réseau Novartis: si ce poste ne correspond pas à votre expérience ou à vos objectifs de carrière mais que vous souhaitez en savoir davantage sur Novartis et nos opportunités de carrière, rejoignez le réseau Novartis ici: <https://talentnetwork.novartis.com/network>

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>

Business Unit
Innovative Medicines
Location
France
Site
Field Force (France)
Company / Legal Entity
FR12 (FCRS = FR012) Novartis Pharma S.A.S.
Functional Area
Sales
Job Type
Full time
Employment Type
CDI (Ventes)
Shift Work
No
[Apply to Job](#)
Job ID
REQ-10000783

Délégué Hospitalier Neuro, Ile-de-France H/F

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://prod1.id.novartis.com/id-en/careers/career-search/job/details/req-10000783-delegue-hospitalier-neuro-ile-de-france-hf-fr-fr>

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/fr-FR/Novartis_Careers/job/Field-Force-France/DIgu-Hospitalier-Neuro--Ile-de-France-H-F_REQ-10000783
4. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/fr-FR/Novartis_Careers/job/Field-Force-France/DIgu-Hospitalier-Neuro--Ile-de-France-H-F_REQ-10000783