

Representante de Ventas Público/Privado

Job ID
REQ-10056294
Jul 04, 2025
Peru

Summary

El representante de ventas es uno de los principales impulsores de nuestras interacciones con los clientes y del rendimiento de las ventas, son la cara de nuestro enfoque de la experiencia del cliente y establecen relaciones profundas que aportan valor a los clientes y pacientes para impulsar el crecimiento de las ventas de forma ética y conforme a la normativa y pacientes con el fin de impulsar el crecimiento de las ventas de forma ética y conforme a las normas.

About the Role

Major responsibilities:

1. Impulsar el crecimiento competitivo de las ventas
2. Identificar y priorizar a los clientes de alto potencial a través de datos (HCP y partes interesadas) que influyen en las decisiones de prescripción.
3. Impulsar el rendimiento de las ventas a través de la orquestación hábil de experiencias positivas de los clientes.
4. Establecer y Establecer relaciones con HCPs y stakeholders claves
5. Establecer conversaciones basadas en el valor (en persona y virtualmente) para comprender los retos críticos de los clientes, los factores de decisión, los puntos de dolor y las oportunidades.
6. Personalizar y orquestar la interacción con el cliente para los HCP objetivo reflejando las preferencias del cliente, aprovechando el contenido disponible y con los profesionales sanitarios para desarrollar una colaboración sostenida en el tiempo para Novartis.
7. Experiencias memorables y centradas en el cliente más allá de la diferenciación clínica
8. Ofrecer experiencias memorables centradas en el cliente más allá de la diferenciación clínica, escuchando sus necesidades y comprendiendo su entorno sanitario.
9. Establecer relaciones de trabajo efectivas con los líderes de opinión y los médicos más influyentes (a nivel (a nivel de territorio) y cuestionar los comportamientos actuales para mejorar la experiencia del paciente (paciente adecuado, momento adecuado) paciente adecuado, en el momento adecuado)
10. Desarrollar un profundo conocimiento y comprensión del cliente del negocio del cliente para descubrir qué es importante para él
11. Seguimiento de los comentarios y traducir las respuestas en acciones que creen valor adicional y superen las expectativas.
12. Aprovechar las fuentes de datos disponibles para crear, priorizar dinámicamente y ajustar de forma dinámica los planes de interacción con el cliente, la cuenta y el territorio pertinentes con las partes interesadas internas pertinentes de forma continua para respaldar el desarrollo de contenidos, campañas y planes de interacción relacionados con productos e indicaciones y pacientes

13. Colaborar eficazmente con equipos multifuncionales para diseñar y aplicar soluciones que respondan a las necesidades no satisfechas de los clientes y los pacientes.
14. Actuar como socio de confianza del cliente con el fin de ayudarlo a dirigir su negocio; escuchar para aprender; esforzarse por profundizar la relación de un modo ético y respetuoso con las normas; posicionarse para crear soluciones de valor añadido.
15. Actuar con integridad y honestidad tratando a los clientes y compañeros de forma transparente y respetuosa, con una clara intención.
16. Al enfrentarse a dilemas éticos, hacer lo correcto y hablar cuando las cosas no parezcan estar bien.
17. Vivir según el Código Ético y los Valores y Comportamientos de Novartis.

Additional Specifications

Propósito: Construye y desarrolla relaciones profesionales con los principales encargados de la toma de decisiones de los clientes, o cuentas claves decisores o influyentes que permitan el logro de los resultados de negocio.

Esta posición es responsable de obtener una comprensión profunda de la cuenta o cliente (medico), desarrollar y ejecutar los planes de negocio para alcanzar las metas de ventas de su territorio asignado.

Alcanzar los objetivos de ventas, participación de mercado y óptima utilización de los recursos

Responsabilidades

1. Alcanzar los resultados de ventas de acuerdo a los objetivos establecidos por la compañía.
2. Alcanzar los índices de evolución de las marcas claves en promoción de acuerdo a los objetivos establecidos
3. Ejecutar planes de visita a médicos y farmacias; visita a la persona correcta, con el mensaje correcto y en la frecuencia adecuada
4. Adaptar y optimizar los estilos de comunicación en la visita respondiendo a las necesidades de los clientes.
5. Asegurar un buen servicio al cliente y lograr buenas relaciones con los médicos de su zona y con los líderes de opinión.
6. Detectar cuales son los principales prescriptores de sus productos y de la competencia.
7. Tener un sólido conocimiento de sus productos y de la competencia mediante el auto entrenamiento
8. Participar activamente en las rondas de Selling Village planificadas por su Gerente de Distrito.
9. Mantener un buen manejo del presupuesto asignado para las actividades de acuerdo a su zona.
10. Implementar los planes establecidos por marketing de los productos en promoción.
11. Utilizar los materiales promocionales de Marketing aprobados
12. Alocar los recursos efectivamente en términos de muestras médicas, programas y eventos.
13. Trabajar efectivamente con otros Stakeholders de Novartis y recursos en ventas y otras funciones (ej. MSL, KAM) para alcanzar los resultados de ventas.
14. Brindar a stakeholders de Novartis y otros colegas retroalimentación obtenida de las interacciones con los clientes.
15. Cargar y conciliar mensualmente el inventario de muestras médicas al 100% (Si Aplica)
16. Velar por el cumplimiento de las normas P3 en todas las actividades de promoción
17. Reportar al Departamento de Farmacovigilancia local cualquier evento adverso con un producto Novartis, dentro de las siguientes 24 horas de haberse enterado.
18. Desarrollo de cuentas claves institucionales y privados.
19. Anticipa posibles barreras para el logro de objetivos y propone soluciones para el éxito.
20. Estar alineado con la cultura de "Ganar para los Pacientes"

Key performance indicators:

- Se completará a nivel local, sobre la base de las orientaciones que se recibirán de IMI Field.
 - Compromiso Resultados del Consejo de Gestión del Rendimiento
 - Alcanzar los objetivos de ventas de las cuentas de hospital.
 - Mantener un promedio de visita acorde a la especialidad, o bien el promedio coordinado con su Gerente de Distrito en el caso de los visitadores especialistas.
 - Tener una frecuencia productiva y cobertura alineados con el target establecido, asegurándose un buen seguimiento con los médicos y sus principales prescriptores.
 - 100% cumplimiento en entrenamientos de Compliance y Calidad

Work Experience:

- Red establecida para dirigirse al grupo de clientes deseable.
 - Ventas en Sanidad / Farmacia / negocios relacionados.
 - Deseable conocimiento de productos oncológicos

Skills:

- Gestión de cuentas
- Excelencia Comercial
- Habilidades de Comunicación
- Cumplimiento Normativo : Compliance
- Gestión de Conflictos
- Coordinación crossfuncional
- Customer Insights.
- Ética Profesional
- Sector Salud / Sector Sanitario
- Habilidades de Influencia .
- Habilidades de Negociación
- Habilidades de Venta
- Habilidades Técnicas

Languages :

- Español / Inglés

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>

Division
International
Business Unit

Innovative Medicines

Location

Peru

Site

Lima (Pharmaceuticals / GDD / CTS)

Company / Legal Entity

PE01 (FCRS = PE001) Novartis Biosciences Peru

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

Regular (Sales)

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

Novartis is committed to building an outstanding, inclusive work environment and diverse teams' representative of the patients and communities we serve.

Job ID

REQ-10056294

Representante de Ventas Público/Privado

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://prod1.id.novartis.com/id-en/careers/career-search/job/details/req-10056294-representante-de-ventas-publicoprivado>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
3. <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>
4. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Lima-Pharmaceuticals--GDD--CTS/Representante-de-Ventas-Pblico-Privado_REQ-10056294
5. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/en-US/Novartis_Careers/job/Lima-Pharmaceuticals--GDD--CTS/Representante-de-Ventas-Pblico-Privado_REQ-10056294