

# Sr. Territory Account Specialist

Job ID  
REQ-10017693  
Jul 31, 2024  
USA

## Summary

Торговый представитель является ведущей движущей силой нашего взаимодействия с клиентами и эффективности продаж. Он является лицом нашего подхода к обслуживанию клиентов и строит глубокие отношения, которые приносят пользу клиентам и пациентам, чтобы стимулировать рост продаж в соответствии с требованиями и этическими нормами.

## About the Role

### Major Accountabilities

- ~ Стимулирование конкурентного роста продаж
- ~ Выявляйте и приоритизируйте клиентов с высоким потенциалом с помощью анализа данных (медицинских работников и заинтересованных сторон), которые влияют на решения о назначении лекарств
- ~ Повысьте эффективность продаж за счет умелой организации положительного клиентского опыта
- ~ Вовлекайте и стройте отношения.
- ~ Участвуйте в ценностно-ориентированных обсуждениях (лично и виртуально), чтобы понять важнейшие проблемы клиентов, факторы, влияющие на принятие решений, болевые точки и возможности
- ~ Персонализируйте и организуйте взаимодействие с клиентами для целевых медицинских работников, отражая предпочтения клиентов, используя доступный контент и несколько каналов взаимодействия
- ~ Укрепляйте взаимодействие, работая в партнерстве с медицинскими работниками, чтобы со временем наладить устойчивое сотрудничество с компанией «Новартис»
- ~ Обеспечьте запоминающийся, ориентированный на клиента опыт, выходящий за рамки клинической дифференциации, прислушиваясь к его потребностям и понимая его медицинскую среду.
- ~ Установите эффективные рабочие отношения с лидерами мнений и ведущими медицинскими инфлюенсерами (на территориальном уровне) и бросьте вызов текущему поведению, чтобы улучшить путь пациента (правильный пациент, правильное время)
- ~ Развивайте глубокое понимание и понимание клиентов
- ~ Собирайте информацию о бизнесе клиента, чтобы понять, что для него важно
- ~ Отслеживайте отзывы клиентов и преобразуйте их в действия, которые создают дополнительную ценность и превосходят ожидания
- ~ Используйте доступные источники данных для создания, динамической расстановки приоритетов и корректировки соответствующих планов взаимодействия с клиентами и территорией, учетной записью и клиентами
- ~ Делитесь информацией о клиентах с соответствующими внутренними заинтересованными

сторонами на постоянной основе для поддержки разработки контента, кампаний и планов взаимодействия, связанных с продуктами и индикаторами.

~ Приносите пользу клиентам и пациентам

~ Обеспечьте совместную работу с кросс-функциональными командами для разработки и внедрения решений, которые удовлетворяют неудовлетворенные потребности клиентов и пациентов

~ Выступать в качестве надежного партнера для клиента с целью помочь ему вести свой бизнес; слушать, чтобы учиться; стремиться углублять отношения в соответствии с требованиями и этичностью; позиционировать себя для создания решений с добавленной стоимостью.

~ Действуйте честно и добросовестно, обращаясь с клиентами и коллегами прозрачно и уважительно с четкими намерениями. Сталкиваясь с этическими дилеммами, поступайте правильно и говорите, когда что-то кажется неправильным. Живите в соответствии с Кодексом этики, ценностей и поведения Novartis.

## Key Performance Indicators

~ Заполняется на местном уровне в соответствии с рекомендациями, которые будут следовать за результатами Совета по управлению эффективностью взаимодействия на местах IMI.

## Work Experience

~NA

## Skills

~Навыки продаж

~Информация о клиентах

~Коммуникативные навыки

~Навыки влияния

~Управление конфликтами

~Навыки ведения переговоров

~Технические навыки

~Управление счетом

~Межфункциональная координация

~Сектор здравоохранения

~Коммерческое совершенство

~Этика

~Согласие

## Language

Английский

**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

Regular

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

**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>

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; } }

### **Description :**

In addition to this variation, the risk of experiencing these CVD events in women increases after menopause<sup>3</sup>. A recent survey commissioned by Novartis UK of over 6,000 people in the UK, aged 55 and over, found that only 6 per cent of all respondents recognised a link between menopause and high levels of 'bad' (LDL) cholesterol<sup>4</sup>, revealing a startling lack of awareness.

This October marks Menopause Awareness Month, and this month's theme for World Menopause Day (18th Oct), was CVD – emphasising the demand for more awareness to be made of the link between the increased risk of CVD and menopause. That's why we asked Cardiovascular Specialist Nurse, Michaela Nuttall, to bring together experts in nutrition, cardiac rehabilitation and psychological support, to discuss this important topic and offer holistic advice and support to those affected by menopause and CVD.

Job ID

REQ-10017693

### **Sr. Territory Account Specialist**

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://qa1.novartis.us/careers/career-search/job/details/req-10017693-sr-territory-account-specialist-ru-ru>

## 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/ru-RU/Novartis\\_Careers/job/Field-Sales-USA/Sr-Territory-Account-Specialist\\_REQ-10017693](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis_Careers/job/Field-Sales-USA/Sr-Territory-Account-Specialist_REQ-10017693)
4. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
5. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis\\_Careers/job/Field-Sales-USA/Sr-Territory-Account-Specialist\\_REQ-10017693](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis_Careers/job/Field-Sales-USA/Sr-Territory-Account-Specialist_REQ-10017693)