

Représentant(e) spécialiste des ventes - Ville de Québec

Job ID
REQ-10028017
Nov 21, 2024
Canada

About the Role

Responsabilités clés :

- Élaborer des plans d'affaires et mettre en œuvre des activités connexes telles que des événements clients et des présentations de vente nécessaires pour atteindre les objectifs convenus
- Responsable de l'atteinte des objectifs de vente, de productivité et de performance convenus dans les limites des budgets et des délais convenus
- Fournir un soutien aux grands comptes/réseaux hospitaliers, un soutien à l'accès au marché, y compris les réseaux de référence
- Maintenir et améliorer la connaissance des produits, de la stratégie produit, du positionnement, des messages clés, des programmes, des développements de l'entreprise, des clients et des concurrents
- Atteindre les objectifs de contact, de couverture et de fréquence convenus par le biais de divers canaux de communication
- Assurer la satisfaction des clients et la meilleure relation client de sa catégorie
- Contribuer positivement à l'équipe des ventes et du marketing par le biais de relations de coopération et d'efforts collaboratifs pour atteindre les objectifs de l'équipe et de l'entreprise
- Rapports opportuns et précis des réclamations techniques / événements indésirables / scénarios de cas particuliers liés aux produits Novartis dans les 24 heures suivant leur réception

Exigences essentielles :

- Minimum de 5 ans d'expérience dans la vente
- Excellentes compétences interpersonnelles, organisationnelles en communication et en présentation avec un historique de travail dans un environnement hautement concurrentiel
- Capacité à travailler avec succès dans un environnement matriciel
- Connaissance du système de santé
- Sens aigu des affaires pour traiter et aborder les problèmes et les opportunités

Exigences souhaitables:

- Expérience en rhumatologie
- Expérience dans la vente de produit biologique est un atout

Role Requirements

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

Canada

Site

Field Sales (Canada)

Company / Legal Entity

CA04 (FCRS = CA004) NOVARTIS PHARMA CANADA INC.

Alternative Location 1

Canada

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

CDI (Ventes)

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

Job ID

REQ-10028017

Représentant(e) spécialiste des ventes - Ville de Québec

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://jobapi.novartis.com/req-10028017-representante-specialiste-des-ventes-ville-de-quebec-fr-ca>

List of links present in page

1. <https://jobapi.novartis.com/req-10028017-representante-specialiste-des-ventes-ville-de-quebec-fr-ca>
2. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
3. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
4. <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>
5. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/fr-CA/Novartis_Careers/job/Field-Sales-Canada/Senior-Specialty-Sales-Consultant_REQ-10028017-2
6. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/fr-CA/Novartis_Careers/job/Field-Sales-Canada/Senior-

