

# Représentant(e) spécialiste des ventes - Ville de Québec

Job ID  
REQ-10028017  
Nov 21, 2024  
Canada

## Resumen

LIEU DE TRAVAIL: VILLE DE QUEBEC, #LI-Remote  
Autre lieu de travail: Est du Québec

Représentant(e) spécialiste des ventes- Immunologie- Rhumatologie  
Novartis ne sera pas en mesure de vous relocaliser pour ce rôle. S'il vous plait seulement postuler si ce lieu de travail vous convient.

Description de ce rôle:

Le/la conseiller/ère en ventes spécialisé(e) en rhumatologie sera chargé(e) de stimuler la croissance des ventes, la part de marché et la fidélité à la marque pour notre portefeuille d'immunologie dans la région de l'EST du Québec (Québec, Trois-Rivières, Rimouski, Chicoutimi, Gaspé). Ce rôle implique de collaborer avec les professionnels de la santé, en particulier les rhumatologues et les spécialistes connexes, afin de fournir une formation, des informations sur les produits et un soutien qui mènent à des résultats optimaux. Ce poste requiert une personne motivée ayant fait ses preuves dans la vente de produits pharmaceutiques spécialisés, d'excellentes compétences en communication, une solide collaboration et la capacité de naviguer dans un paysage de marché concurrentiel.

Ce rôle relève de la directrice associée des ventes et travaille en étroite collaboration avec l'équipe d'immunologie.

Poste permanent

## 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

**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>

División

International

Business Unit

Innovative Medicines

Ubicación

Canadá

Sitio

Field Sales (Canada)

Company / Legal Entity

CA04 (FCRS = CA004) NOVARTIS PHARMA CANADA INC.

Alternative Location 1

Montreal, Canadá

Functional Area

Ventas

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://prod1.adacap.com/careers/career-search/job/details/req-10028017-representante-specialiste-des-ventes-ville-de-quebec-fr-ca>

### **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/fr-CA/Novartis\\_Careers/job/Field-Sales-Canada/Senior-Specialty-Sales-Consultant\\_REQ-10028017-2](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/fr-CA/Novartis_Careers/job/Field-Sales-Canada/Senior-Specialty-Sales-Consultant_REQ-10028017-2)
5. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/fr-CA/Novartis\\_Careers/job/Field-Sales-Canada/Senior-Specialty-Sales-Consultant\\_REQ-10028017-2](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/fr-CA/Novartis_Careers/job/Field-Sales-Canada/Senior-Specialty-Sales-Consultant_REQ-10028017-2)