

Consultant en vente spécialisé

Job ID
REQ-10038817
Ene 30, 2025
Canada

Resumen

LIEU DE TRAVAIL: Ville de Québec

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:

Professionnels de la vente expérimentés responsables (directement ou indirectement) de l'atteinte des objectifs de vente et de la promotion de Kiskali auprès des médecins et des professionnels paramédicaux; pour un compte ou un territoire donné dans une zone de spécialité. Apporte des connaissances spécialisées dans le domaine thérapeutique requis.

Poste permanent

About the Role

Responsabilités clés:

- Identifier et hiérarchiser les clients à fort potentiel grâce à l'analyse des données (HCPs et parties prenantes) qui influencent les attitudes et croyances dans les comptes clés afin de stimuler la croissance des ventes concurrentielles
- Engager des conversations axées sur la valeur (en personne et virtuellement) pour comprendre les défis critiques des clients, les moteurs de décision, les points de douleur et les opportunités
- Personnaliser et orchestrer les parcours d'engagement des clients cibles en tenant compte des préférences des clients, en exploitant les contenus disponibles et les canaux d'engagement multiples
- Offrir des expériences mémorables centrées sur le client, au-delà de la différenciation clinique, en écoutant leurs besoins et en comprenant leur environnement de soins de santé
- Établir des relations de travail efficaces avec les leaders d'opinion et les principaux influenceurs médicaux (au niveau du territoire) et remettre en question les comportements actuels pour améliorer le parcours du patient (bon patient, bon moment)
- Exploiter les sources de données disponibles pour créer, hiérarchiser et ajuster de manière dynamique les plans d'interaction territoriale, de compte et de client pertinents
- Collaborer de manière conforme avec des équipes pluridisciplinaires pour concevoir et mettre en œuvre des solutions répondant aux besoins non satisfaits des clients et des patients
- Agir avec intégrité et honnêteté en traitant les clients et les collègues de manière transparente et respectueuse, avec une intention claire. En cas de dilemmes éthiques, faire ce qui est juste et s'exprimer

lorsque les choses ne semblent pas correctes. Vivre selon le code d'éthique et de valeurs et les comportements de Novartis

Exigences essentielles:

- Plus de 5 ans d'expérience dans l'industrie des ventes pharmaceutiques
- Solides compétences en excellence d'exécution
- Excellente acuité commerciale / pensée et planification stratégiques
- Curieux, ouvert d'esprit, motivé et doté de compétences supérieures en organisation et en gestion du temps
- Grande capacité à équilibrer la persuasion avec le professionnalisme afin de créer des opportunités d'affaire

Exigences souhaitables:

- Expériences en cancer du sein ou en oncologie est un atout
- Bilinguisme : le français et l'anglais sont 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.

Functional Area

Ventas

Job Type

Full time

Employment Type

CDI (Ventas)

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

Job ID
REQ-10038817

Consultant en vente spécialisé

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://prod1.adacap.com/careers/career-search/job/details/req-10038817-consultant-en-vente-specialise-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/Specialty-Sales-Consultant_REQ-10038817-1
5. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/fr-CA/Novartis_Careers/job/Field-Sales-Canada/Specialty-Sales-Consultant_REQ-10038817-1