

Sales Value Associate Oncology- Zona Norte, CDMX

Job ID
REQ-10037702

4月 01, 2025

Mexico

摘要

Odgovoren za upravljanje ključnih računov na lokalni ravni, običajno upravljanje majhne skupine ali upravljanje določenih računov/odnosov. Upravljajte poslovni odnos in dejavnosti s ključnimi računimi, da bi spodbujali in razširili odnos & pridobili cilje prodaje. Razviti in vzdrževati odnose s ključnimi zainteresiranimi stranmi znotraj računov, razvijati globoko razumevanje izzivov strank v zvezi z bolniki in opredeliti rešitve, ki krepijo skrb za bolnike.

About the Role

Major Accountabilities

- Odgovorna za prodajo, promocijo in razvoj v določenih računovodskih izkazih za doseganje poslovnih ciljev
- Razviti strategijo razvoja strank, namenske akcijske načrte KAM za dodeljene račune, poravnati cilje in izvedbe računov.

- Vodijo pripravo strategij in posameznih taktik na tržnih segmentih ter dajejo strateške vložke v smislu analiz, prihodnjih potencialov in ključnih programov, potrebnih za rast
- Pripraviti in se pogajati o pogodbah ter usmerjati pobude, ki jih podjetje sproži za ciljanje na določena tržna segmenta
- Analiziranje razmer na trgu, vključno s konkurenčnimi obsežno evalnimi dejavnostmi na ključnih tržnih segmentih in ključnih konkurentih
- Organizirajte dogodke strank in druge programe neodvisno ali s trženjem/medicinskim oddelkom, v skladu z dogovorjenimi poslovnimi taktikami na trgu
- Prispevati k kartiranju zainteresiranih strani, vključno s segmentacijo in profilacijo ter zagotoviti točne in pravočasne podatke za sistem Novartis CRM.
- Odgovoren za izvajanje načrta prodajnih operacij in za doseganje dogovorjenih prodajnih in širših ciljev uspešnosti za lasten del organizacije.
- Razvoj učinkovite prodajne skupine z usposabljanjem in usposabljanjem ali upravljanjem ključnih komercialnih programov
- Poročanje o tehničnih pritožbah / neželjenih dogodkih / scenarijih posebnih primerov, povezanih z Novartis izdelki v roku 24 ur po prejemu
- Distribucija vzorcev trženja (kjer je primerno)

Key Performance Indicators

Odgovoren za upravljanje ključnih računov na lokalni ravni, običajno upravljanje majhne skupine ali upravljanje določenih računov/odnosov. Upravljanje poslovnih odnosov in dejavnosti s ključnimi računskimi, da spodbujate in razširite odnos ter pridobite cilje prodaje. Razviti in vzdrževati odnose s ključnimi zainteresiranimi stranmi znotraj računov, razvijati globoko razumevanje izzivov strank v zvezi z bolniki in opredeliti rešitve, ki krepijo skrb za bolnike.

Work Experience

Obravnavanje meril kakovosti in teženja
 Oblikovanje kliničnega preskušanja, pregled podatkov in poročanje
 Inovativne in analitične tehnologije

Skills

Upravljanje računov
 Upravljanje nadomestil (zaposleni)
 Računalniško programiranje
 Kozmetika
 CRM (upravljanje odnosov s strankami)
 Skrb za stranke
 Terenska prodaja
 Upravljanje ključnih kupcev
 Trgovanje
 Spretnosti veštopravnosti
 Pisarniška administracija
 Oskrba bolnikov
 Naročanja
 Promocija (trženje)
 Prodaje
 Prodajne operacije

Strate š ko vodenje
Podporne storitve

Language

Angle š ina

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>

部门
International

Business Unit
Innovative Medicines

地点
Mexico

站点
INSURGENTES

Company / Legal Entity
MX06 (FCRS = MX006) Novartis Farmac é utica S.A. de C.V.

Functional Area
Sales

Job Type
Full time

Employment Type
Redni sodelavec

Shift Work
No

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10037702

Sales Value Associate Oncology- Zona Norte, CDMX

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10037702-sales-value-associate-oncology-zona-norte-cdmx-sl-si>

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/sl-SI/NovartisCareers/job/INSURGENTES/Sales-Value-Associate-Oncology--Zona-Sur--CDMXREQ-10037702>
5. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/sl-SI/NovartisCareers/job/INSURGENTES/Sales-Value-Associate-Oncology--Zona-Sur--CDMXREQ-10037702>