

## Sales Value Associate Oncology- Zona Norte, CDMX

Job ID  
REQ-10037702

4月 01, 2025

Mexico

### 摘要

Yerel d ü zeyde anahtar hesap y ö netiminden sorumlu, genellikle k ü ç ü k bir ekibi y ö netmek veya belirli hesaplar ı /ili kileri y ö netmek. li kiyi geli tirmek ve geni letmek ve sat ı hedeflerini elde etmek i ili kisini ve faaliyetleri anahtar hesaplarla y ö netin. Hesaplardaki ö nemli payda larla ili kiler geli tirmek ve s ü rd ü rmek, hastalarla ilgili m ü teri zorluklar ı n ı derinlemesine anlamak ve hasta bak ı m ı n ı geli tiren ç ö z ü mler belirlemek.

### About the Role

#### Major Accountabilities

- Ticari hedeflere ula mak i ç in belirlenen hesaplarda sat ı , promosyon ve geli tirmenin y ö nlendirilmesinden sorumlu
- M ü teri geli tirme stratejisi geli tirin, atanan hesaplar i ç in ö zel KAM eylem planlar ı geli tirin, hesap hedeflerine g ö re hizalay ı n ve y ü r ü t ü r.

- Stratejilerin ve bireysel taktik planların hazırlanmasına öncülük etmek ve analiz, gelecekteki potansiyel ve hesapları için gerekli olan temel programları seçip ondan stratejik girdi sağlamak
- Sözleşmeleri hazırlamak ve müzakere etmek ve şirketin belirli bir hesabı hedeflemek için baskı girişimlerine rehberlik etmek
- Önemli hesaplar ve önemli rakipler üzerinde rekabetçi istihbarat faaliyetleri de dahil olmak üzere piyasa durumunu analiz etmek
- Müşteri etkinliklerini ve diğer programları baskımsız olarak veya pazarlama/tıp departmanı ile, kararlaştırılan taktik planlara uygun olarak düzenleyin
- Segmentasyon ve profil oluşturma da dahil olmak üzere paydaşların elelenmesine katkıda bulunun ve Novartis CRM sistemi için doğru ve zamanında veri sağlayın.
- Satış stratejileri planını yönlendirmekten ve kuruluşa kendi bölümü için kararlaştırılan satış hedefleri için performans hedeflerine ulaşmaktan sorumludur.
- Önemli ticari programların eleitimi ve koçluğu veya yönetimi yoluyla etkili bir satış ekibi geliştirmek
- Novartis ürünleriyle ilgili teknik şikayetlerin / olumsuz olayları / özel durum senaryolarının analizi için sonraki 24 saat içinde raporlanması
- Pazarlama örneklerinin dağıtımını (uygun olduğu takdirde)

## Key Performance Indicators

Yerel düzeyde anahtar hesap yönetiminden sorumlu, genellikle küçük bir ekibi yönetmek veya belirli hesap(lar) ile ilişkilerini yönetmek. İlişkiyi geliştirmek ve genişletmek ve satış hedeflerini elde etmek için önemli hesaplarla ilgili kısmını ve etkinliklerini yönetin. Hesaplardaki önemli paydaşlarla ilişkileri geliştirmek ve sürdürmek, hastalarla ilgili müşteri zorlukları hakkında derin bir anlayış geliştirmek hasta bakımını geliştirecek çözümleri belirlemek.

## Work Experience

Kalite ölçülerinin ve sorunlarının ele alınması  
Klinik Araştırma Tasarımı, Veri Analizi ve Raporlama  
Yenilikçi ve Analitik Teknolojiler

## Skills

Hesap Yönetimi  
Ücret Yönetimi (Çalışanlar)  
Bilgisayar Programcılığı  
Kozmetik  
Erm (Müşteri ilişkileri Yönetimi)  
Müşteri Hizmetleri  
Saha Satışları  
Kilit Müşteri Yönetimi  
Ticaret  
Çoklu Görev Becerileri  
Büro Yönetimi  
Hasta Bakımı  
Tedarik  
Promosyon (Pazarlama)  
Satış  
Satış Operasyonları  
Stratejik Liderlik

Destek Hizmetleri

Language

ingilizce

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 Farmacéutica S.A. de C.V.

Functional Area

Sales

Job Type  
Full time

Employment Type  
Kadrolu

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-tr-tr>

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