

Representante de Ventas Oncolog í a-Tijuana

Job ID
REQ-10066026

11月 04, 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 ş kileri y ö netmek. İ li ş kiyi geli ş tirmek ve geni ş letmek ve sat ı ş hedeflerini elde etmek i li ş kisini ve faaliyetleri anahtar hesaplarla y ö netin. Hesaplardaki ö nemli payda ş larla ili ş kiler geli ş tirmek ve s ü rd ü rmek, hastalarla ilgili m ü ş teri zorluklar ı n ı derinlemesine anlamak ve hasta bak ı m ı n ı geli ş tiren ç ö z ü mler belirlemek.

About the Role

Major Accountabilities

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

- Stratejilerin ve bireysel taktik planlar ı n haz ı rlanmas ı na ö nc ü l ü k etmek ve analiz, gelecekteki potansiyel ve hesaplar ı ç in gerekli olan temel programlar a ç ı s ı ndan stratejik girdi sa ğ lamak
- S ö zle ş meleri haz ı rlamak ve m ü zakere etmek ve ş irketin belirli bir hesab ı hedeflemek i ç in ba ş latt ı r ı l ı ş imlere rehberlik etmek
- Önemli hesaplar ve ö nemli rakipler ü zerinde rekabet ç i istihbarat faaliyetleri de dahil olmak ü zere piyasa durumunu analiz etmek
- M ü ş teri etkinliklerini ve di ğ er programlar ı ba ğ ı ms ı z olarak veya pazarlama/t ı p departman ı ile, kararla ş t ı r ı lan i ş taktik planlar ı na uygun olarak d ü zenleyin
- Segmentasyon ve profil olu ş turma da dahil olmak ü zere payda ş lar ı n e ş leneme sine katk ı da bulunun ve Novartis CRM sistemi i ç in do ğ ru ve zaman ı nda veri sa ğ lay ı n.
- Sat ı ş i ş lemleri plan ı n ı y ö nlendirmekten ve kurulu ş un kendi b ö l ü m ü i ç in kararla ş t ı r ı lan sat ı ş geni ş performans hedeflerine ula ş maktan sorumludur.
- Önemli ticari programlar ı n e ğ itimi ve ko ç lu ğ u veya y ö netimi yoluyla etkili bir sat ı ş ekibi geli ş tirme
- Novartis ü r ü nleriyle ilgili teknik ş ikayetlerin / olumsuz olaylar ı n / ö zel durum senaryolar ı n ı n al ı nd ı ktan sonraki 24 saat i ç inde raporlenmesi
- Pazarlama ö rneklerinin da ğ ı t ı m ı (uygun oldu ğ unda)

Key Performance Indicators

Yerel d ü zeyde anahtar hesap y ö netiminden sorumlu, genellikle k ü ç ü k bir ekibi y ö netmek veya belirli hesap(lar)/ili ş kilerini y ö netmek. İ li ş kiyi geli ş tirme ve geni ş letme ve sat ı ş hedeflerini elde etmek i ç in ö nemli hesaplarla i ş ili ş kisini ve etkinlikleri y ö netin. Hesaplardaki ö nemli payda ş larla ili ş kiler geli ş tirme ve s ü rd ü rme, hastalarla ilgili m ü ş teri zorluklar ı hakk ı nda derin bir anlay ı ş geli ş tirme hasta bak ı m ı n ı geli ş tirecek ç ö z ü mleri belirlemek.

Work Experience

Kalite ö l ç ü mlerinin ve sorunlar ı n ı n ele al ı nmas ı
Klinik Ara ş t ı rma Tasar ı m ı , Veri İ nceleme ve Raporlama
Yenilik ç i ve Analitik Teknolojiler

Skills

Hesap Y ö netimi
Ücret Y ö netimi (Ç al ı ş anlar)
Bilgisayar Programc ı l ı ğ ı
Kozmetik
Erm (M ü ş teri İ li ş kileri Y ö netimi)
M ü ş teri Hizmetleri
Saha Sat ı ş lar ı
Kilit M ü ş teri Y ö netimi
Ticaret
Ç oklu G ö rev Becerileri
B ü ro Y ö netimi
Hasta Bak ı m ı
Tedarik
Promosyon (Pazarlama)
Sat ı ş
Sat ı ş Operasyonlar ı
Stratejik Liderlik

Destek Hizmetleri

Language

İngilizce

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 (Sat ı ş)

Shift Work
No

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10066026

Representante de Ventas Oncolog í a-Tijuana

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10066026-representante-de-ventas-oncologia-tijuana-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/Novartis_Careers/job/INSURGENTES/Representante-de-Ventas-Oncologa-TijuanaREQ-10066026
5. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/tr-TR/Novartis_Careers/job/INSURGENTES/Representante-de-Ventas-Oncologa-TijuanaREQ-10066026