

## Representante de Ventas Oncolog í a-Guadalajara

Job ID  
REQ-10066030

11月 04, 2025

Mexico

### 摘要

Odgovoren za upravljanje ključnih računov na lokalni ravni, običajno upravljanje majhne skupine ali upravljanje določeni računov/odnosov. Upravljaite poslovni odnos in dejavnosti s ključnimi račununi, 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 določeni 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 taktičnih načrtov ter dajejo strateške vložitve 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 določeno raven
- ~Analiziranje razmer na trgu, vključno s konkurenčnimi obveščevalnimi dejavnostmi na ključnih ravneh in ključnih konkurentih
- ~Organizirajte dogodke strank in druge programe neodvisno ali s trženjem/medicinskim oddelkom, v skladu z dogovorjenimi poslovnimi taktičnimi načrti
- ~Prispevati k kartiranju zainteresiranih strani, vključno s segmentacijo in profilacijo ter zagotoviti točnost in pravočasno 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. Upravljajte poslovni odnos in dejavnosti s ključnimi računi, 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

Obnavljanje meril kakovosti in težav  
 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 večopravnosti  
 Pisarniška administracija  
 Oskrba bolnikov  
 Načrtovanje  
 Promocija (trženje)  
 Prodaje  
 Prodajne operacije

Strate š ko vodenje  
Podporne storitve

Language

Angle š č 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 (prodaja)

Shift Work  
No

[Apply to Job](#)



Job ID  
REQ-10066030

## Representante de Ventas Oncolog í a-Guadalajara

[Apply to Job](#)

---

### Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10066030-representante-de-ventas-oncologia-guadalajara-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/Novartis\\_Careers/job/INSURGENTES/Representante-de-Ventas-Oncologa-GuadalajaraREQ-10066030](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/sl-SI/Novartis_Careers/job/INSURGENTES/Representante-de-Ventas-Oncologa-GuadalajaraREQ-10066030)
5. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/sl-SI/Novartis\\_Careers/job/INSURGENTES/Representante-de-Ventas-Oncologa-GuadalajaraREQ-10066030](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/sl-SI/Novartis_Careers/job/INSURGENTES/Representante-de-Ventas-Oncologa-GuadalajaraREQ-10066030)