

Representante de Ventas Oncolog í a CDMX

Job ID
REQ-10066034

11月 03, 2025

Mexico

摘要

Отвечает за управление ключевыми клиентами на местном уровне, руководя небольшой командой или управляя конкретными учетными записями. Управляйте деловыми отношениями и деятельностью с клиентами, чтобы развивать и расширять отношения и получать цели продаж. Поддерживайте отношения с ключевыми заинтересованными сторонами, чтобы лучше понимать проблем клиентов в отношении пациентов и оптимизировать уход за пациентами.

About the Role

Major Accountabilities

Отвечает за управление продажами, продвижением и разработкой стратегий для достижения коммерческих целей

- Разработка стратегии развития клиентов, выделенные и назначенных учетных записей, выравнивание целей счетов
- Возглавить подготовку стратегий и индивидуальных тактических стратегический вклад с точки зрения анализа, будущего и необходимых для счетов
- Подготовка и согласование контрактов, а также руководство компания запускает для целевой конкретной учетной записи
- Анализ ситуации на рынке, включая конкурентную разведку ключевым счетам и ключевым конкурентам
- Организуя клиентские мероприятия и другие программы маркетинга/медицины, в соответствии с согласованными
- Вносите свой вклад в составление карт заинтересованных профилирование, и предоставьте точные и своевременные
- Отвечает за разработку плана операций по продажам и за показатели продаж и более широких показателей эффективности организации.
- Разработка эффективной команды продаж путем обучения ключевыми коммерческими программами
- Сообщение о технических жалобах / неблагоприятных событиях связанных с продуктами Novartis в течение 24 часов с момента
- Распространение маркетинговых образцов (если применимо)

Key Performance Indicators

Отвечает за управление ключевыми счетами на местном уровне небольшой командой или управление конкретным счетом деловыми отношениями и деятельностью с ключевыми счетами расширения отношений и получения целевых показателей отношений с ключевыми заинтересованными сторонами в понимании проблем клиентов в отношении пациентов и врачей, повышают уход за пациентами.

Work Experience

- Обработка показателей качества и проблем
- Разработка клинических испытаний, анализ данных и отчеты
- Инновационные и аналитические технологии

Skills

- Управление счетом
- Управление компенсациями (сотрудники)
- Компьютерное программирование
- Косметика
- CRM (управление взаимоотношениями с клиентами)
- Забота о клиентах
- Выездные продажи
- Управление ключевыми клиентами
- Мерчендайзинг
- Навыки многозадачности

Офисное администрирование
Уход за пациентами
Заготовка
Продвижение (маркетинг)
Сбытовой
Операции по продажам
Стратегическое лидерство
Услуги поддержки

Language

Английский

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

Universal Hierarchy Node

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

Regular (Sales)

Shift Work

No

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10066034

Representante de Ventas Oncolog í a CDMX

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10066034-representante-de-ventas-oncologia-cdmx-ru-ru>

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/ru-RU/NovartisCareers/job/INSURGENTES/Representante-de-Ventas-Oncologa-CDMXREQ-10066034>
5. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/NovartisCareers/job/INSURGENTES/Representante-de-Ventas-Oncologa-CDMXREQ-10066034>