

## **SALES REPRESENTATIVE Oncology**

Job ID  
REQ-10088450

九月 29, 2026

Mexico

Disponibile in: Italiano | [Deutsch](#) | [English](#) | [Español](#) | [Français](#) | [日本語](#) | [Nederlands](#) | [Русский](#) | [Slovenščina](#) | [Türkçe](#) | [中文](#)

### **摘要**

Responsabile della gestione dei key account a livello locale, di solito gestendo un piccolo team o gestendo account / relazioni specifici. Gestire il rapporto commerciale e le attività con i key account al fine di favorire ed estendere la relazione e ottenere gli obiettivi di vendita. Sviluppare e mantenere relazioni con i principali stakeholder all'interno degli account, sviluppando una profonda comprensione delle sfide dei clienti rispetto ai pazienti e identificando soluzioni che migliorino l'assistenza ai pazienti.

### **About the Role**

Major Accountabilities

- Responsabile della promozione, della promozione e dello sviluppo dei conti designati per raggiungere gli obiettivi commerciali
- Sviluppare la strategia di sviluppo dei clienti, piani d'azione KAM dedicati per gli account assegnati, allinea gli obiettivi del conto ed esegue.
- Guidare la preparazione di strategie e piani tattici individuali e dare un contributo strategico in termini di analisi, potenziale futuro e programmi chiave necessari per i conti
- Preparare e negoziare i contratti e guidare le iniziative che l'azienda lancia per indirizzare un conto particolare
- Analizzare la situazione del mercato, comprese le attività di intelligence competitiva sui conti chiave e sui principali concorrenti
- Organizzare eventi con i clienti e altri programmi in modo indipendente o con reparto marketing/medico, in linea con i piani tattici aziendali concordati
- Contribuire alla mappatura delle parti interessate, inclusa la segmentazione e la profilazione e fornire dati accurati e tempestivi per il sistema CRM Novartis.
- Responsabile della guida del piano operativo di vendita e del raggiungimento di vendite concordate e di obiettivi di prestazioni più ampi per la propria parte dell'organizzazione.
- Sviluppare un team di vendita efficace attraverso la formazione e il coaching o la gestione di programmi commerciali chiave
- Segnalazione di reclami tecnici / eventi avversi / scenari di casi speciali relativi ai prodotti Novartis entro 24 ore dal ricevimento
- Distribuzione di campioni di marketing (se del caso)

## Key Performance Indicators

Responsabile della gestione degli account chiave a livello locale, in genere la gestione di un team di piccole dimensioni o la gestione di account/relazioni specifici. Gestire la relazione commerciale e le attività con i conti chiave al fine di promuovere ed estendere la relazione e ottenere gli obiettivi di vendita. Sviluppare e mantenere relazioni con le principali parti interessate all'interno degli account, sviluppando una profonda comprensione delle sfide dei clienti rispetto ai pazienti e identificando soluzioni che migliorano la cura del paziente.

## Work Experience

Gestione delle metriche e dei problemi di qualità  
 Progettazione di studi clinici, revisione dei dati e reporting  
 Tecnologie innovative e analitiche

## Skills

Gestione dell'account  
 Gestione delle retribuzioni (dipendenti)  
 Programmazione informatica  
 Cosmesi  
 CRM (Gestione delle relazioni con i clienti)  
 Assistenza  
 Vendite sul campo  
 Gestione dei Key Account  
 Merchandising  
 Abilità multitasking  
 Amministrazione dell'ufficio

Cura del paziente  
Approvvigionamento  
Promozione (Marketing)  
Vendite  
Operazioni di vendita  
Leadership strategica  
Servizi di supporto

Language

Inglese

**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>

**Benefits and Rewards:** Learn about all the ways we'll help you thrive personally and professionally. [Read our handbook \(PDF 30 MB\)](#)

部門  
International

Business Unit  
Sales

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

Regolare

Shift Work

No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6abe602746ff5301912516", provider: { widgetId: "10m7rm1pm", partnerId:
"2076321", uiConfId: "55802022" }, playback: { autoplay: false, autopause: false, muted: false, loop:
false }, sources: { options: {}, startTime: 0 }, disableUserCache: "true", plugins: {}, sources: { options:
{}, startTime: 0 }, ui: { showCCButton: false, settings: { showQualityMenu: true, showSpeedMenu:
false }, components: { fullscreen: { disableDoubleClick: false } }, uiComponents: [ { presets:
['Playback', 'Live'], area: 'BottomBarRightControls', replaceComponent: 'Fullscreen', get:
kPlayer.ui.components.Remove } ] } }; // Check and add plugins only if they exist if
(kPlayer.plugins["download"]) { config.plugins.download = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["transcript"]) { config.plugins["playkit-js-transcript"] = { position: "right", // Default:
bottom;('left', 'right', 'top', 'bottom') to enable transcript. expandMode: "over", // Default:
alongside;('alongside', 'hidden', 'over') expandOnFirstPlay: false, showTime: true, downloadDisabled:
false, printDisabled: false, disable: true }; } if (kPlayer.plugins["preventSeek"]) {
config.plugins.preventSeek = { preventSeekForward: false, preventSeek: false }; }
config.plugins.floating = { disable: true }; if (kPlayer.plugins["navigation"]) { config.plugins.navigation =
{ position: "right", expandMode: "over", expandOnFirstPlay: false, visible: false }; } if
(kPlayer.plugins["hotspots"]) { config.plugins["playkit-js-hotspots"] = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["moderation"]) { config.plugins["playkit-js-moderation"] = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["info"]) { config.plugins["playkit-js-info"] = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["share"]) { config.plugins.share = { disable: true }; } config.ui.uiComponents = []; if
(kPlayer.plugins["googleAnalytics"]) { config.plugins.googleTagManager = {};
config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking = {};
config.plugins.googleTagManager.containerId = 'GTM-57RJQ5';
config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking.custom = [];
config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking = { preset: { coreEvents: true, UIEvents:
false, playlistEvents: false, castEvents: false } }; }
```

```
// Ensure the global player registry array always exists, regardless of embed type.
window.kalturaPlayerVideos = window.kalturaPlayerVideos || []; try { var thumbEmbedPromise =
thumbnailEmbed({config, mediaInfo: {entryId: "1dgfvmafo"}}); // thumbnailEmbed() returns a
```

```
Promise that resolves with the player instance // when the user clicks the thumbnail. Use .then() to
capture the player directly. thumbEmbedPromise .then(function(player) {
window.kalturaPlayerVideos.push(player); // Notify kaltura_dataLayer.js that a new player is ready so
it can // attach custom event listeners immediately, regardless of when // the user clicked the
thumbnail relative to page load. document.dispatchEvent(new CustomEvent('kalturaPlayerReady', {
detail: { player: player } })); }) .catch(function(error) { console.error(error); }); } catch (e) {
console.error(e.message) }
```

Job ID  
REQ-10088450

## **SALES REPRESENTATIVE Oncology**

[Apply to Job](#)



Job ID  
REQ-10088450

## **SALES REPRESENTATIVE Oncology**

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:**

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10088450-sales-representative->

**List of links present in page**

1. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10088450-sales-representative-oncology-de-de>
2. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10088450-sales-representative-oncology>
3. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10088450-sales-representative-oncology-es-es>
4. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10088450-sales-representative-oncology-fr-fr>
5. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10088450-sales-representative-oncology-ja-jp>
6. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10088450-sales-representative-oncology-nl-nl>
7. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10088450-sales-representative-oncology-ru-ru>
8. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10088450-sales-representative-oncology-sl-si>
9. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10088450-sales-representative-oncology-tr-tr>
10. <https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10088450-sales-representative-oncology-zh-cn>
11. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
12. <https://www.novartis.com/sites/novartis.com/files/novartis-life-handbook.pdf>
13. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/NovartisCareers/job/INSURGENTES/SALES-REPRESENTATIVE-OncologyREQ-10088450>
14. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/NovartisCareers/job/INSURGENTES/SALES-REPRESENTATIVE-OncologyREQ-10088450>