

Sales Value Associate Oncology- Zona Norte, CDMX

Job ID
REQ-10037702
Ene 23, 2025
México

Resumen

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>

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>

División
International
Business Unit
Innovative Medicines
Ubicación
México
Sitio
INSURGENTES
Company / Legal Entity
MX06 (FCRS = MX006) Novartis Farmacéutica S.A. de C.V.
Functional Area
Ventas
Job Type
Full time
Employment Type
Regolare
Shift Work
No
[Apply to Job](#)

Job ID
REQ-10037702

Sales Value Associate Oncology- Zona Norte, CDMX

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://www.adacap.com/careers/career-search/job/details/req-10037702-sales-value-associate-oncology-zona-norte-cdmx-it-it>

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/it-IT/Novartis_Careers/job/INSURGENTES/Sales-Value-Associate-Oncology--Zona-Sur--CDMX_REQ-10037702
5. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/Novartis_Careers/job/INSURGENTES/Sales-Value-Associate-Oncology--Zona-Sur--CDMX_REQ-10037702