

# Sales Value Associate Oncology- Zona Norte, CDMX

Job ID  
REQ-10037702  
Ene 23, 2025  
México

## Resumen

Отвечает за управление ключевыми клиентами на местном уровне, обычно управляя небольшой командой или управляя конкретными учетными записями / отношениями. Управляйте деловыми отношениями и деятельностью с ключевыми клиентами, чтобы развивать и расширять отношения и получать цели продаж. Развивать и поддерживать отношения с ключевыми заинтересованными сторонами в рамках счетов, развивая глубокое понимание проблем клиентов в отношении пациентов и определяя решения, которые улучшают уход за пациентами.

## About the Role

### Major Accountabilities

- ~ Отвечает за управление продажами, продвижением и развитием в специально отведенных счетах для достижения коммерческих целей
- ~ Разработка стратегии развития клиентов, выделенные планы действий КАМ для назначенных учетных записей, выравнивание целей счета и выполняет.
- ~ Возглавить подготовку стратегий и индивидуальных тактических планов и внести стратегический вклад с точки зрения анализа, будущего потенциала и ключевых программ, необходимых для счетов
- ~ Подготовка и согласование контрактов, а также руководство инициативами, которые компания запускает для целевой конкретной учетной записи
- ~ Анализ ситуации на рынке, включая конкурентную разведывательную деятельность по ключевым счетам и ключевым конкурентам
- ~ Организуйте клиентские мероприятия и другие программы самостоятельно или с отделом маркетинга/медицины, в соответствии с согласованными бизнес-тактическими планами
- ~ Вносите свой вклад в составление карт заинтересованных сторон, включая сегментацию и профилирование, и предоставьте точные и своевременные данные для системы Novartis CRM.
- ~ Отвечает за разработку плана операций по продажам и за достижение согласованных показателей продаж и более широких показателей эффективности для собственной части организации.
- ~ Разработка эффективной команды продаж путем обучения и коучинга или управления ключевыми коммерческими программами
- ~ Сообщение о технических жалобах / неблагоприятных событиях / сценариях особых случаев, связанных с продуктами Novartis в течение 24 часов с момента получения
- ~ Распространение маркетинговых образцов (если применимо)

Отвечает за управление ключевыми счетами на местном уровне, как правило, управление небольшой командой или управление конкретным счетом (ы)/отношения. Управление деловыми отношениями и деятельностью с ключевыми счетами в целях укрепления и расширения отношений и получения целевых показателей продаж. Развитие и поддержание отношений с ключевыми заинтересованными сторонами в рамках счетов, развитие глубокого понимания проблем клиентов в отношении пациентов и выявление решений, которые повышают уход за пациентами.

## Work Experience

- ~Обработка показателей качества и проблем
- ~Разработка клинических испытаний, анализ данных и отчетность
- ~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>

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

Regular

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-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/Novartis\\_Careers/job/INSURGENTES/Sales-Value-Associate-Oncology--Zona-Sur--CDMX\\_REQ-10037702](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis_Careers/job/INSURGENTES/Sales-Value-Associate-Oncology--Zona-Sur--CDMX_REQ-10037702)
5. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis\\_Careers/job/INSURGENTES/Sales-Value-Associate-Oncology--Zona-Sur--CDMX\\_REQ-10037702](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/ru-RU/Novartis_Careers/job/INSURGENTES/Sales-Value-Associate-Oncology--Zona-Sur--CDMX_REQ-10037702)