

# Sales Value Associate Oncology- Zona Norte, CDMX

Job ID  
REQ-10037702  
Gen 23, 2025  
Messico

## Sommario

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 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 določenih 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 vložke v smislu analiz, prihodnjih potencialov in ključnih programov, potrebnih za račune
- ~ Pripraviti in se pogajati o pogodbah ter usmerjati pobude, ki jih podjetje sproži za ciljanje na določen račun
- ~ Analiziranje razmer na trgu, vključno s konkurenčnimi obveščevalnimi dejavnostmi na ključnih računih 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 točne 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 / neželenih 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

- ~Obravnavanje meril kakovosti in težav
- ~Oblikovanje kliničnega preskušanja, pregled podatkov in poročanje
- ~Inovativne in analitične tehnologije

## Skills

- ~Upravljanje računa
- ~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
- ~Naročanja
- ~Promocija (trženje)
- ~Prodaje
- ~Prodajne operacije
- ~Strateško vodenje
- ~Podporne storitve

## Language

Angleščina

**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>

Divisione  
International

Business Unit  
Innovative Medicines  
Posizione  
Messico  
Sito  
INSURGENTES  
Company / Legal Entity  
MX06 (FCRS = MX006) Novartis Farmacéutica S.A. de C.V.  
Functional Area  
I saldi  
Job Type  
Full time  
Employment Type  
Redni sodelavec  
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-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/Sales-Value-Associate-Oncology--Zona-Sur--CDMX\\_REQ-10037702](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/sl-SI/Novartis_Careers/job/INSURGENTES/Sales-Value-Associate-Oncology--Zona-Sur--CDMX_REQ-10037702)
5. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/sl-SI/Novartis\\_Careers/job/INSURGENTES/Sales-Value-Associate-Oncology--Zona-Sur--CDMX\\_REQ-10037702](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/sl-SI/Novartis_Careers/job/INSURGENTES/Sales-Value-Associate-Oncology--Zona-Sur--CDMX_REQ-10037702)