

## Sales Value Associate Oncology- Zona Norte, CDMX

Job ID  
REQ-10037702

1月 23, 2025

Mexico

### 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>

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  
Innovative Medicines

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

[Apply to Job](#)



Job ID  
REQ-10037702

## Sales Value Associate Oncology- Zona Norte, CDMX

[Apply to Job](#)

---

### Source URL:

<https://prod1.novartis.com.cn/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/NovartisCareers/job/INSURGENTES/Sales-Value-Associate-Oncology--Zona-Sur--CDMXREQ-10037702>
5. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/NovartisCareers/job/INSURGENTES/Sales-Value-Associate-Oncology--Zona-Sur--CDMXREQ-10037702>