

Sales Value Associate Oncology- Zona Norte, CDMX

Job ID
REQ-10037702

1月 23, 2025

Mexico

摘要

Yerel d ü zeyde anahtar hesap y ö netiminden sorumlu, genellikle k ü ç ü k bir ekibi y ö netmek veya belirli hesaplar ı /ili kileri y ö netmek. li kiyi geli tirmek ve geni letmek ve sat ı hedeflerini elde etmek i ili kisini ve faaliyetleri anahtar hesaplarla y ö netin. Hesaplardaki ö nemli payda larla ili kiler geli tirmek ve s ü rd ü rmek, hastalarla ilgili m ü teri zorluklar ı n ı derinlemesine anlamak ve hasta bak ı m ı n ı geli tiren ç ö z ü mler belirlemek.

About the Role

Major Accountabilities

- Ticari hedeflere ula mak i ç in belirlenen hesaplarda sat ı , promosyon ve geli tirmenin y ö nlendirilmesinden sorumlu
- M ü teri geli tirme stratejisi geli tirin, atanan hesaplar ı ç in ö zel KAM eylem planlar ı geli tirin, hesap hedeflerine g ö re hizalay ı n ve y ü r ü t ü r.

- Stratejilerin ve bireysel taktik planların hazırlanmasına öncülük etmek ve analiz, gelecekteki potansiyel ve hesapları için gerekli olan temel programları seçip ondan stratejik girdi sağlamak
- Sözleşmeleri hazırlamak ve müzakere etmek ve şirketin belirli bir hesabı hedeflemek için bakiye girişiyle rehberlik etmek
- Önemli hesaplar ve önemli rakipler üzerinde rekabetçi istihbarat faaliyetleri de dahil olmak üzere piyasa durumunu analiz etmek
- Müşteri etkinliklerini ve diğer programları bakiye yazarak veya pazarlama/teknik departmanlarıyla, kararlaştırılan taktik planlara uygun olarak düzenleyin
- Segmentasyon ve profil oluşturma da dahil olmak üzere paydaşların elelenmesine katkıda bulunun ve Novartis CRM sistemi için doğru ve zamanında veri sağlayın.
- Satış stratejileri planını yönlendirmekten ve kuruluşa kendi bölümü için kararlaştırılan satış hedefleri için performans hedeflerine ulaşmaktan sorumludur.
- Önemli ticari programların elelenmesini ve koçluk veya yönetimi yoluyla etkili bir satış ekibi geliştirmek
- Novartis ürünleriyle ilgili teknik şikayetlerin / olumsuz olayların / özel durum senaryolarının alınmasından sonraki 24 saat içinde raporlanması
- Pazarlama örneklerinin dağıtımını (uygun olduğu takdirde)

Key Performance Indicators

Yerel düzeyde anahtar hesap yönetiminden sorumlu, genellikle küçük bir ekibi yönetmek veya belirli hesap(lar) ile ilişkilerini yönetmek. İlişkiyi geliştirmek ve genişletmek ve satış hedeflerini elde etmek için önemli hesaplarla ilgili kısmi ve etkinlikleri yönetin. Hesaplardaki önemli paydaşlarla ilişkiler geliştirmek ve sürdürmek, hastalarla ilgili müşteri zorlukları hakkında derin bir anlayış geliştirmek hasta bakımını geliştirecek çözümleri belirlemek.

Work Experience

Kalite ölçümlerinin ve sorunlarının ele alınması
Klinik Araştırma Tasarımı, Veri Analizi ve Raporlama
Yenilikçi ve Analitik Teknolojiler

Skills

Hesap Yönetimi
Ücret Yönetimi (Çalışanlar)
Bilgisayar Programcılığı
Kozmetik
Erm (Müşteri ilişkileri Yönetimi)
Müşteri Hizmetleri
Saha Satışları
Kilit Müşteri Yönetimi
Ticaret
Çoklu Görev Becerileri
Büro Yönetimi
Hasta Bakımı
Tedarik
Promosyon (Pazarlama)
Satış
Satış Operasyonları
Stratejik Liderlik

Destek Hizmetleri

Language

ingilizce

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
Kadrolu

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-tr-tr>

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/tr-TR/NovartisCareers/job/INSURGENTES/Sales-Value-Associate-Oncology--Zona-Sur--CDMXREQ-10037702>
5. <https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/tr-TR/NovartisCareers/job/INSURGENTES/Sales-Value-Associate-Oncology--Zona-Sur--CDMXREQ-10037702>