

## Access Field Manager Hospitals - Oncology

Job ID  
REQ-10076347  
апр 21, 2026  
Колумбия

### Сводка

Responsable de la gestión de cuentas clave a nivel local, generalmente administrando un equipo pequeño o administrando cuentas / relaciones específicas. Gestionar la relación comercial y las actividades con cuentas clave con el fin de fomentar y ampliar la relación y obtener los objetivos de ventas. Desarrollar y mantener relaciones con las partes interesadas clave dentro de las cuentas, desarrollando una comprensión profunda de los desafíos de los clientes con respecto a los pacientes e identificando soluciones que mejoren la atención al paciente.

### About the Role

#### Major Accountabilities

- ~ Responsable de impulsar las ventas, la promoción y el desarrollo en las cuentas designadas para alcanzar los objetivos comerciales
- ~ Desarrollar la estrategia de desarrollo de clientes, planes de acción KAM dedicados para cuentas asignadas, alinea los objetivos de la cuenta y se ejecuta.
- ~ Liderar la preparación de estrategias y planes tácticos individuales y dar aportes estratégicos en términos de análisis, potencial futuro y programas clave requeridos para las cuentas
- ~ Preparar y negociar contratos, y guiar las iniciativas que la empresa lanza para apuntar a una cuenta particular
- ~ Analizar la situación del mercado, incluidas las actividades de inteligencia competitiva en cuentas clave y competidores clave
- ~ Organizar eventos de clientes y otros programas de forma independiente o con el departamento de marketing/médico, de acuerdo con los planes tácticos de negocio acordados
- ~ Contribuir a la cartografía de las partes interesadas, incluida la segmentación y la elaboración de perfiles, y proporcionar datos precisos y oportunos para el sistema CRM de Novartis.
- ~ Responsable de impulsar el plan de operaciones de ventas y de lograr objetivos de ventas acordados y de rendimiento más amplios para su propia parte de la organización.
- ~ Desarrollar un equipo de ventas eficaz a través de la formación y el coaching o la gestión de programas comerciales clave
- ~ Notificación de quejas técnicas / eventos adversos / escenarios de casos especiales relacionados con los productos Novartis dentro de las 24 horas posteriores a la recepción
- ~ Distribución de muestras de comercialización (cuando proceda)

#### Key Performance Indicators

Responsable de la administración de cuentas clave a nivel local, normalmente administrando un equipo pequeño o administrando cuentas/relaciones específicas. Gestionar la relación comercial y las actividades con cuentas clave con el fin de fomentar y ampliar la relación y obtener los objetivos de ventas. Desarrollar y mantener relaciones con las partes interesadas clave dentro de las cuentas, desarrollando una comprensión profunda de los desafíos de los clientes con respecto a los pacientes e identificando soluciones que mejoren la atención al paciente.

#### Work Experience

- ~Gestión de métricas y problemas de calidad
- ~Diseño de ensayos clínicos, revisión de datos y elaboración de informes
- ~Tecnologías innovadoras y analíticas

#### Skills

- ~Gestión de cuentas
- ~Gestión de Compensaciones (Empleados)
- ~Programación de Computadoras
- ~Cosméticos
- ~CRM (Gestión de la relación con el cliente)
- ~Atención al cliente
- ~Ventas de campo
- ~Gestión de Cuentas Clave
- ~Merchandising
- ~Habilidades multitarea
- ~Administración de oficinas
- ~Atención al paciente
- ~Procuración
- ~Promoción (Marketing)
- ~Ventas
- ~Operaciones de Ventas
- ~Liderazgo Estratégico
- ~Servicios de soporte

#### Language

Inglés

**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>

**Benefits and Rewards:** Learn about all the ways we'll help you thrive personally and professionally. [Read our handbook \(PDF 30 MB\)](#)

Дивизион

International

Business Unit

Strategic Planning & BD&L

Место

Колумбия

Сайт

Bogota (Pharmaceuticals / GDD / NTO / CTS)

Company / Legal Entity

CO01 (FCRS = CO001) Novartis de Colombia S.A

Alternative Location 1

Medellin (Pharmaceuticals) / Barranquilla (Oncology), Колумбия

Functional Area

Продажи

Job Type

Full time

Employment Type

Regular

Shift Work

No

Job ID

REQ-10076347

### **Access Field Manager Hospitals - Oncology**

[Apply to Job](#)

Job ID

REQ-10076347

### **Access Field Manager Hospitals - Oncology**

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10076347-access-field-manager-hospitals-oncology-es-es>

#### **List of links present in page**

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>

2. [https://www.novartis.com/sites/novartis\\_com/files/novartis-life-handbook.pdf](https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf)

3. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis\\_Careers/job/Bogota-Pharmaceuticals--GDD--NTO--CTS/Key-Account-Manager\\_REQ-10076347](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis_Careers/job/Bogota-Pharmaceuticals--GDD--NTO--CTS/Key-Account-Manager_REQ-10076347)
4. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis\\_Careers/job/Bogota-Pharmaceuticals--GDD--NTO--CTS/Key-Account-Manager\\_REQ-10076347](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/es/Novartis_Careers/job/Bogota-Pharmaceuticals--GDD--NTO--CTS/Key-Account-Manager_REQ-10076347)