

## Access Field Manager Hospitals - Oncology

Job ID  
REQ-10076347  
apr 21, 2026  
Колумбия

### Сводка

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>

**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

Regolare

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-it-it>

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