

Sales Public Coordinator Tender (Temporary 1 year contract)

Job ID
REQ-10076417
апр 23, 2026
Мексика

Сводка

Générer la meilleure expérience client à la pharmacie, à tous les clients desservis par le service à la clientèle grâce à une connaissance approfondie du client, personnalisé et proactive. Soyez la première ligne de contact pour la force de vente avec central, faisant un suivi exhaustif des consultations & / ou des incidents générés chez un client à travers cela.
Professionnels expérimentés du soutien aux ventes chargés de fournir des services clés de soutien aux ventes (formation, analyse, planification de la demande, etc.).

About the Role

Major Accountabilities

- ~ Responsable du soutien des représentants commerciaux et des partenaires de canaux dans le traitement des commandes/retours; fournir des mesures/rapports à l'équipe des ventes et engager également des HCP pour le paiement des dépenses.
- ~ Recevez et émettez des appels pour fournir un service à proximité et la résolution de la clientèle grâce à un suivi personnalisé.
- ~ Conseils et fournir des informations sur la proposition de valeur de l'entreprise, concernant les produits, les conditions commerciales et la valeur ajoutée.
- ~ Suivez les commandes et résolvez les doutes des clients sur les produits, les prix, la livraison, la disponibilité et les fonctionnalités.
- ~ Enregistrez et analysez toutes les informations afin d'améliorer la connaissance des clients et d'améliorer l'expérience client
- ~ Collaborer avec le responsable du service à la clientèle et l'assurance des processus de service à la clientèle Responsable de l'échange d'informations comme stratégie de développement de l'entreprise et du marketing. Fournir des commentaires sur l'efficacité des processus orientés pour améliorer l'expérience client.
- ~ Soyez la première ligne de contact pour la force de vente avec central, en effectuant un suivi exhaustif des consultations et / ou des incidents générés pour un client.
- ~ Gérer le traitement des commandes pour les pharmacies, en prenant la responsabilité de la gestion de la commande mensuelle, ainsi que pour tout autre processus opérationnel que le client exige.
- ~ Gestion des déclarations dues à l'expiration et manque de rotation.
- ~ Traitement et suivi des commandes de la plateforme. Date de début, date de fin, remplacement et inclusion de nouveaux produits.
- ~ Analyse de la situation des stocks : Stocks internes et niveau des stocks dans le canal par grossiste. Calcul de l'impact en pharmacie. Communication au réseau de vente et à la pharmacie pour sa gestion.
- ~ Coordination de la mise en œuvre de la proposition de valeur en pharmacie.
- ~ Mise en œuvre du plan d'engagement multicanal avec la pharmacie

Key Performance Indicators

- ~ Satisfaction de la clientèle : résultat de l'enquête annuelle et commentaires des parties prenantes auprès de plusieurs évaluateurs.
- ~ Respect des délais de gestion des commandes.
- ~ NFCM contrôle les résultats liés aux transactions de service à la clientèle.

Work Experience

- ~ Compréhension des processus commerciaux / commerciaux

Skills

- ~ Comptes débiteurs
- ~ Gestion des appels
- ~ Curiosité
- ~ Service à la clientèle
- ~ Expérience client
- ~ Logiciel de gestion de la relation client (CRM)
- ~ Exigences du client
- ~ Service client
- ~ Efficacité
- ~ Installations (programmes informatiques)
- ~ Accès Microsoft
- ~ Microsoft Excel
- ~ Appareils mobiles
- ~ Établissement de relations
- ~ Ventes
- ~ Interface client client (CRM) Salesforce

Language

Anglais

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

Sales

Место

Мексика

Сайт

INSURGENTES

Company / Legal Entity

MX06 (FCRS = MX006) Novartis Farmacéutica S.A. de C.V.

Functional Area

Продажи

Job Type

Full time

Employment Type

CDI

Shift Work

No

Job ID

REQ-10076417

Sales Public Coordinator Tender (Temporary 1 year contract)

[Apply to Job](#)

Job ID

REQ-10076417

Sales Public Coordinator Tender (Temporary 1 year contract)

[Apply to Job](#)

Source URL: <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10076417-sales-public-coordinator-tender-temporary-1-year-contract-fr-fr>

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
3. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/fr-FR/Novartis_Careers/job/INSURGENTES/Sales-Public-Coordinator-Tender--Temporary-1-year-contract_REQ-10076417-1
4. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/fr-FR/Novartis_Careers/job/INSURGENTES/Sales-Public-Coordinator-Tender--Temporary-1-year-contract_REQ-10076417-1