NOVARTIS

SALES REPRESENTATIVE Oncology

Job ID
REQ-10088450
Ноя. 18, 2026
Мексика
Disponible en: Français | Deutsch | English | Español | Italiano | 日本語 | Nederlands | Русский | Slovenščina | Türk | 中文

Сводка

Responsable de la gestion des comptes clés au niveau local, généralement de la gestion d'une petite équipe ou de la gestion de comptes / relations spécifiques. Gérer la relation d'affaires et les activités avec les grands comptes afin de favoriser et d'étendre la relation et d'atteindre les objectifs de vente. Développer et maintenir des relations avec les principales parties prenantes au sein des comptes, développer une compréhension approfondie des défis des clients en ce qui concerne les patients et identifier des solutions qui améliorent les soins aux patients.

About the Role

Major Accountabilities

~ Responsable de la conduite des ventes, de la promotion et du développement dans les comptes désignés pour atteindre les objectifs commerciaux
~ Élaborer une stratégie de développement client, des plans d'action KAM dédiés pour les comptes attribués, s'aligne sur les objectifs du compte et exécute.
~ Diriger la préparation des stratégies et des plans tactiques individuels et donner une contribution stratégique en termes d'analyse, de potentiel futur et de programmes clés requis pour les comptes
~ Préparer et négocier des contrats et orienter les initiatives lancées par l'entreprise pour cibler un compte particulier
~ Analyser la situation du marché, y compris les activités de veille concurrentielle sur les comptes clés et les principaux concurrents
~ Organiser des événements clients et d'autres programmes indépendamment ou avec le département marketing/médical, conformément aux plans tactiques d'affaires convenus
~ Contribuer à la cartographie des parties prenantes, y compris la segmentation et le profilage, et fournir des données précises et opportunes pour le système de CRM de Novartis.
~ Responsable de l'exécution du plan d'opérations de vente et de l'atteinte des ventes convenues et des objectifs de rendement plus larges pour une partie propre de l'organisation.
~ Développer une équipe de vente efficace grâce à la formation et au coaching ou à la gestion de programmes commerciaux clés
~ Déclaration des plaintes techniques / événements indésirables / scénarios de cas particuliers liés aux produits Novartis dans les 24 heures suivant leur réception
~ Distribution d'échantillons de commercialisation (le cas échéant)

Key Performance Indicators

Responsable de la gestion des comptes clés au niveau local, généralement la gestion d'une petite équipe ou la gestion de comptes/relations spécifiques. Gérer la relation d'affaires et les activités avec des comptes clés afin de favoriser et d'étendre la relation et d'obtenir les objectifs de vente. Développer et maintenir des relations avec les principaux intervenants au sein des comptes, développer une compréhension approfondie des défis des clients à l'égard des patients et identifier des solutions qui améliorent les soins aux patients.

Work Experience

~Gestion des mesures et des problèmes de qualité
~Conception d'essais cliniques, examen des données et rapports
~Technologies innovantes et analytiques

Skills

~Gestion de compte
~Gestion de la rémunération (employés)
~Programmation
~Cosmétique
~CRM (Gestion de la Relation Client)
~Service à la clientèle
~Ventes sur le terrain
~Gestion des Grands Comptes
~Marchandisage
~Compétences multitâches
~Administration de bureau
~Soins aux patients
~Approvisionnement
~Promotion (Marketing)
~Ventes
~Opérations de vente
~Leadership stratégique
~Services d'assistance

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 (Ventes)
Shift Work
No

Job ID
REQ-10088450

SALES REPRESENTATIVE Oncology

Apply to Job
Job ID
REQ-10088450

SALES REPRESENTATIVE Oncology

Apply to Job

Source URL: *https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10088450-sales-representative-oncology-fr-fr*

List of links present in page

1. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10088450-sales-representative-oncology-de-de
2. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10088450-sales-representative-oncology
3. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10088450-sales-representative-oncology-es-es
4. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10088450-sales-representative-oncology-it-it
5. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10088450-sales-representative-oncology-ja-jp

6. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10088450-sales-representative-oncology-nl-nl
7. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10088450-sales-representative-oncology-ru-ru
8. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10088450-sales-representative-oncology-sl-si
9. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10088450-sales-representative-oncology-tr-tr
10. https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10088450-sales-representative-oncology-zh-cn
11. https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture
12. https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf
13. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/fr-FR/Novartis_Careers/job/INSURGENTES/SALES-REPRESENTATIVE-Oncology_REQ-10088450
14. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/fr-FR/Novartis_Careers/job/INSURGENTES/SALES-REPRESENTATIVE-Oncology_REQ-10088450