

SALES REPRESENTATIVE Oncology

Job ID

REQ-10088450

Сен. 29, 2026

Мексика

Na voljo v: Slovenščina | [Deutsch](#) | [English](#) | [Español](#) | [Français](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Nederlands](#) | [Русский](#) | [Türk](#) | [中文](#)

Сводка

Odgovoren za upravljanje ključnih računov na lokalni ravni, običajno upravljanje majhne skupine ali upravljanje določenih računov/odnosov. Upravljajte poslovni odnos in dejavnosti s ključnimi računi, da bi spodbujali in razširili odnos & pridobili cilje prodaje. Razviti in vzdrževati odnose s ključnimi zainteresiranimi stranmi znotraj računov, razvijati globoko razumevanje izzivov strank v zvezi z bolniki in opredeliti rešitve, ki krepijo skrb za bolnike.

About the Role

Major Accountabilities

- ~ Odgovorna za prodajo, promocijo in razvoj v določenih računovodskih izkazih za doseganje poslovnih ciljev
- ~ Razviti strategijo razvoja strank, namenske akcijske načrte KAM za dodeljene račune, poravnati cilje in izvedbe računov.
- ~ Vodijo pripravo strategij in posameznih taktičnih načrtov ter dajejo strateške vložke v smislu analiz, prihodnjih potencialov in ključnih programov, potrebnih za račune
- ~ Pripraviti in se pogajati o pogodbah ter usmerjati pobude, ki jih podjetje sproži za ciljanje na določen račun
- ~ Analiziranje razmer na trgu, vključno s konkurenčnimi obveščevalnimi dejavnostmi na ključnih računih in ključnih konkurentih
- ~ Organizirajte dogodke strank in druge programe neodvisno ali s trženjem/medicinskim oddelkom, v skladu z dogovorjenimi poslovnimi taktičnimi načrti
- ~ Prispevati k kartiranju zainteresiranih strani, vključno s segmentacijo in profilacijo ter zagotoviti točne in pravočasno podatke za sistem Novartis CRM.
- ~ Odgovoren za izvajanje načrta prodajnih operacij in za doseganje dogovorjenih prodajnih in širših ciljev uspešnosti za lasten del organizacije.
- ~ Razvoj učinkovite prodajne skupine z usposabljanjem in usposabljanjem ali upravljanjem ključnih komercialnih programov
- ~ Poročanje o tehničnih pritožbah / neželenih dogodkih / scenarijih posebnih primerov, povezanih z Novartis izdelki v roku 24 ur po prejemu
- ~ Distribucija vzorcev trženja (kjer je primerno)

Key Performance Indicators

Odgovoren za upravljanje ključnih računov na lokalni ravni, običajno upravljanje majhne skupine ali upravljanje določenih računov/odnosov. Upravljajte poslovni odnos in dejavnosti s ključnimi računi, da spodbujate in razširite odnos ter pridobite cilje prodaje. Razviti in vzdrževati odnose s ključnimi zainteresiranimi stranmi znotraj računov, razvijati globoko razumevanje izzivov strank v zvezi z bolniki in opredeliti rešitve, ki krepijo skrb za bolnike.

Work Experience

- ~Obravnava meril kakovosti in težav
- ~Oblikovanje kliničnega preskušanja, pregled podatkov in poročanje
- ~Inovativne in analitične tehnologije

Skills

- ~Upravljanje računa
- ~Upravljanje nadomestil (zaposleni)
- ~Računalniško programiranje
- ~Kozmetika
- ~CRM (upravljanje odnosov s strankami)
- ~Skrb za stranke
- ~Terenska prodaja
- ~Upravljanje ključnih kupcev
- ~Trgovanje
- ~Spretnosti večopravilnosti
- ~Pisarniška administracija
- ~Oskrba bolnikov
- ~Naročanja
- ~Promocija (trženje)
- ~Prodaje
- ~Prodajne operacije
- ~Strateško vodenje
- ~Podporne storitve

Language

Angleščina

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
Redni sodelavec
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-sl-si>

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-fr-fr>
5. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10088450-sales-representative-oncology-it-it>
6. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10088450-sales-representative-oncology-ja-jp>
7. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10088450-sales-representative-oncology-nl-nl>
8. <https://www.novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10088450-sales-representative-oncology-ru-ru>
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/sl-SI/Novartis_Careers/job/INSURGENTES/SALES-REPRESENTATIVE-Oncology_REQ-10088450
14. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/sl-SI/Novartis_Careers/job/INSURGENTES/SALES-REPRESENTATIVE-Oncology_REQ-10088450