NOVARTIS

SALES REPRESENTATIVE Oncology

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

Сводка

Yerel düzeyde anahtar hesap yönetiminden sorumlu, genellikle küçük bir ekibi yönetmek veya belirli hesapları/ilişkileri yönetmek. İlişkiyi geliştirmek ve genişletmek ve satış hedeflerini elde etmek için iş ilişkisini ve faaliyetleri anahtar hesaplarla yönetin. Hesaplardaki önemli paydaşlarla ilişkiler geliştirmek ve sürdürmek, hastalarla ilgili müşteri zorluklarını derinlemesine anlamak ve hasta bakımını geliştiren çözümler belirlemek.

About the Role

Major Accountabilities

~ Ticari hedeflere ulaşmak için belirlenen hesaplarda satış, promosyon ve geliştirmenin yönlendirilmesinden sorumlu
~ Müşteri geliştirme stratejisi geliştirin, atanan hesaplar için özel KAM eylem planları geliştirin, hesap hedeflerine göre hizalayın ve yürütür.
~ Stratejilerin ve bireysel taktik planların hazırlanmasına öncülük etmek ve analiz, gelecekteki potansiyel ve hesaplar için gerekli olan temel programlar açısından stratejik girdi sağlamak
~ Sözleşmeleri hazırlamak ve müzakere etmek ve şirketin belirli bir hesabı hedeflemek için başlattığı girişimlere rehberlik etmek
~ Önemli hesaplar ve önemli rakipler üzerinde rekabetçi istihbarat faaliyetleri de dahil olmak üzere piyasa durumunu analiz etmek
~ Müşteri etkinliklerini ve diğer programları bağımsız olarak veya pazarlama/tıp departmanı ile, kararlaştırılan iş taktik planlarına uygun olarak düzenleyin
~ Segmentasyon ve profil oluşturma da dahil olmak üzere paydaşların eşleneme sine katkıda bulunun ve Novartis CRM sistemi için doğru ve zamanında veri sağlayın.
~ Satış işlemleri planını yönlendirmekten ve kuruluşun kendi bölümü için kararlaştırılan satış ve daha geniş performans hedeflerine ulaşmaktan sorumludur.
~ Önemli ticari programların eğitimi ve koçluğu veya yönetimi yoluyla etkili bir satış ekibi geliştirmek
~ Novartis ürünleriyle ilgili teknik şikayetlerin / olumsuz olayların / özel durum senaryolarının alındıktan sonraki 24 saat içinde raporlenmesi
~ Pazarlama örneklerinin dağıtımı (uygun olduğunda)

Key Performance Indicators

Yerel düzeyde anahtar hesap yönetiminden sorumlu, genellikle küçük bir ekibi yönetmek veya belirli hesap(lar)/ilişkilerini yönetmek. İlişkiyi geliştirmek ve genişletmek ve satış hedeflerini elde etmek için önemli hesaplarla iş ilişkisini ve etkinlikleriyönetin. Hesaplardaki önemli paydaşlarla ilişkiler geliştirmek ve sürdürmek, hastalarla ilgili müşteri zorlukları hakkında derin bir anlayış geliştirmek ve hasta bakımını geliştirecek çözümleri belirlemek.

Work Experience

~Kalite ölçümlerinin ve sorunlarının ele alınması
~Klinik Araştırma Tasarımı, Veri İnceleme ve Raporlama
~Yenilikçi ve Analitik Teknolojiler

Skills

~Hesap Yönetimi
~Ücret Yönetimi (Çalışanlar)
~Bilgisayar Programcılığı
~Kozmetik
~Crm (Müşteri İlişkileri Yönetimi)
~Müşteri Hizmetleri
~Saha Satışları
~Kilit Müşteri Yönetimi
~Ticaret
~Çoklu Görev Becerileri
~Büro Yönetimi
~Hasta Bakımı
~Tedarik
~Promosyon (Pazarlama)
~Satış
~Satış Operasyonları
~Stratejik Liderlik
~Destek Hizmetleri

Language

İngilizce

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
Kadrolu (Satış)
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-tr-tr*

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-sl-si
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/tr-TR/Novartis_Careers/job/INSURGENTES/SALES-REPRESENTATIVE-Oncology_REQ-10088450
14. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/tr-TR/Novartis_Careers/job/INSURGENTES/SALES-REPRESENTATIVE-Oncology_REQ-10088450