

# Commercial Specialist

Job ID  
REQ-10078835  
май 25, 2026  
Мексика

## Сводка

Genera la migliore esperienza del cliente in farmacia, a tutti i clienti serviti dal Customer Care attraverso una profonda conoscenza del cliente, un'attenzione personalizzata e proattiva. Essere la prima linea di contatto per la forza vendita con centrale, rendendo un follow-up esaustivo delle consultazioni / o incidenti generati in un cliente attraverso questo.

Professionisti esperti del supporto alle vendite responsabili della fornitura di servizi di supporto alle vendite chiave (formazione, analisi, pianificazione della domanda, ecc.).

## About the Role

### Major Accountabilities

- ~ Responsabile del supporto dei rappresentanti di vendita e dei partner di canale nell'elaborazione di ordini /resi; fornire metriche / report al team di vendita e anche coinvolgere gli HCP per il pagamento delle spese.
- ~ Ricevi ed emetti chiamate per fornire un servizio e la risoluzione dei clienti nelle vicinanze attraverso un follow-up personalizzato.
- ~ Consulenza e consulenza sulla proposta di valore dell'azienda, sui prodotti, sulle condizioni commerciali e sul valore aggiunto.
- ~ Tieni traccia degli ordini e risolvi i dubbi dei clienti su prodotti, prezzi, consegna, disponibilità e funzionalità.
- ~ Registra e analizza tutte le informazioni per migliorare la conoscenza dei clienti e migliorare l'esperienza del cliente
- ~ Collaborare con Customer Care Manager e Customer Care Process Assurance Lead Lo scambio di informazioni come strategia di sviluppo del business e del marketing. Fornire feedback sull'efficienza dei processi orientati per migliorare l'esperienza del cliente.
- ~ Essere la prima linea di contatto per la forza vendita con centrale, facendo un monitoraggio esaustivo delle consultazioni e / o incidenti generati per un cliente.
- ~ Gestire l'elaborazione degli ordini per le farmacie, assumendosi la responsabilità della gestione dell'ordine mensile, nonché di qualsiasi altro processo operativo che il cliente richiede.
- ~ Gestione dei resi a causa della scadenza e della mancanza di rotazione.
- ~ Elaborazione e tracciamento degli ordini della piattaforma. Data di inizio, data di fine, sostituzione e inserimento di nuovi prodotti.
- ~ Analisi della situazione azionaria: scorte interne e livello delle scorte nel canale per grossista. Calcolo dell'impatto in farmacia. Comunicazione alla rete di vendita e alla farmacia per la sua gestione.
- ~ Coordinamento dell'attuazione della proposta di valore in farmacia.
- ~ Implementazione del piano di coinvolgimento multicanale con la farmacia

### Key Performance Indicators

- ~ Soddisfazione del cliente: risultato del sondaggio annuale e feedback multi rater da parte delle parti interessate.
- ~Rispetto delle scadenze di gestione degli ordini.
- ~NFCM controlla i risultati relativi alle transazioni del servizio clienti.

### Work Experience

- ~Comprensione dei processi commerciali e di vendita

### Skills

- ~Contabilità
- ~Gestione delle chiamate
- ~Curiosità
- ~Assistenza
- ~Esperienza del cliente
- ~Software di gestione delle relazioni con i clienti (CRM)
- ~Requisiti del cliente
- ~Servizio clienti
- ~Efficienza
- ~Installazioni (programmi per computer)
- ~Accesso Microsoft
- ~Microsoft Excel
- ~Dispositivi mobili
- ~Costruzione di relazioni
- ~Vendite
- ~Salesforce Crm

### 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

Marketing

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

Regolare

Shift Work

No

Job ID

REQ-10078835

### **Commercial Specialist**

[Apply to Job](#)

Job ID

REQ-10078835

### **Commercial Specialist**

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://novartis.ru/careers/career-search/job/details/req-10078835-commercial-specialist-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/INSURGENTES/Commercial-Specialist\\_REQ-10078835](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/Novartis_Careers/job/INSURGENTES/Commercial-Specialist_REQ-10078835)
4. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/Novartis\\_Careers/job/INSURGENTES/Commercial-Specialist\\_REQ-10078835](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/Novartis_Careers/job/INSURGENTES/Commercial-Specialist_REQ-10078835)