

# Commercial Specialist

Job ID

REQ-10078835

May 25, 2026

LOC\_MX

## 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
- ~ Collaborez 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

## Role Requirements

**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 \(PDF 30 MB\)](#)

Division

DIV\_IM

Business Unit

Marketing

Location

LOC\_MX

Site

INSURGENTES

Company / Legal Entity

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

Functional Area

FCT\_SA

Job Type

Full time

Employment Type

CDI

Shift Work

No

[Apply to Job](#)

Job ID

REQ-10078835

## Commercial Specialist

[Apply to Job](#)

---

**Source URL:** <https://jobapi.novartis.com/req-10078835-commercial-specialist-fr-fr>

**List of links present in page**

1. <https://jobapi.novartis.com/req-10078835-commercial-specialist-fr-fr>
2. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
3. [https://www.novartis.com/sites/novartis\\_com/files/novartis-life-handbook.pdf](https://www.novartis.com/sites/novartis_com/files/novartis-life-handbook.pdf)
4. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/fr-FR/Novartis\\_Careers/job/INSURGENTES/Commercial-Specialist\\_REQ-10078835](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/fr-FR/Novartis_Careers/job/INSURGENTES/Commercial-Specialist_REQ-10078835)
5. [https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/fr-FR/Novartis\\_Careers/job/INSURGENTES/Commercial-Specialist\\_REQ-10078835](https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/fr-FR/Novartis_Careers/job/INSURGENTES/Commercial-Specialist_REQ-10078835)